杂要人方法精义

来源：http://www.puashu.com/0/56/

第一章 前言

“可我觉得不可思议是：我们是多好的朋友啊，但我却仍然没有对你解释清楚所有这些（杂耍人方法）。我们从没来得及谈论‘研讨会’的事情，我真的认为这正是我们在一起玩得尽兴的明证。要么就是这个原因，要么就是因为我不善于作文表达的缘故。但是，一旦我写完我的书之后，一切就应该清楚了。” ——《杂耍人方法》第一章

导言

《杂耍人方法》（“The Juggler Method”）与其说是一本系统的专著，倒不如说是一本网络帖子的汇集（由 The Guru 整理汇编的）。因此，这本书读起来系统性和前后连贯性不是很强，核心观点和中心思想不是太鲜明突出，不太利于初学者有效地理解并掌握杂耍人方法。很多思想和观点都分散在全书的各个部分当中，因此，正如杂耍人自己说的“一旦我写完我的书之后，一切就应该清楚了”。可我想不少读者却没有足够的耐心读完整本书吧。我觉得也正因为如此，杂耍人方法才不像谜男方法、现实世界诱惑术或约会倍增术等泡学经典那样风靡吧。《杂耍人方法》在中国把妹社区的流行程度可能还受其现有的唯一中译本的影响。一方面，中译本在今年 2 月份才正式面世，因此大部分人学习和实践的时间较晚。另一方面，中译本存在一些的错译和漏译的地方，这可能也会造成一些误解。

然而，在精读了中文翻译版和英文原版的《杂耍人方法》、并结合我的经验和实战经历进行体会和思考之后，我觉得杂耍人方法非常有实际价值和独具特色，在这一点上它丝毫不逊色于谜男方法，甚至我

觉得它的价值超过了现实世界诱惑术和约会倍增术。如果杂耍人（真名 Wayne Elise）能像谜男或 Swinggcat 那样认真而系统地把他的杂耍人思想写成条理清晰、结构系统、观点突出的专著，那么我会很有把握地认为《杂耍人方法》肯定是一本跟《谜男方法》并驾齐驱的泡学经典名作。

也正因为这样，我才萌生了作此长文的念头，我想以我个人的理解将《杂耍人方法》这本书系统化、条理化一下，试图将杂耍人方法的精髓和思想清晰且有条理地呈现出来，从而方便大家（包括我自己）的理解、运用和内化。这就是我写这篇《杂耍人社交力学——杂耍人方法精义》的宗旨。此外，本文所引用的《杂耍人方法》中的原文大部分都是我自己根据英文原文重新翻译的，以力求更精准地表达出作者的原来思想和观点。

如果你没看过《杂耍人方法》，那么此文就是你的导读和阅读指南，能够帮助你在阅读时更好地理解和掌握；如果你已经看过《杂耍人方法》，那么此文就能帮你再复习一下杂耍人方法、看看你还记得多少、看看我所理解的东西你是否都已经理解了、看看我的理解跟你的理解是不是一致的；如果你已经或正在实战中应用了杂耍人方法，那么我希望你能毫不客气地批判此文中的错误，我会感激不尽的。

第二章 《杂耍人方法》的理论构架

“但这真算不上是一种方法。没有阶段或步骤，也没有过渡。不应该把它看作一种获得结果的工具。它是一种方式，是一种境界——你应该去达到并停留在那种境界中、还要把别人带进那种境界里。诸如在她兴奋起来时进行 SOI（意图声明） 、或利用她的回应的技巧、或是这个方式的其他部分，都不是操控某种结果的工具。它们都是方式，用来帮助她实现自然的人性需求，而这需求就是想要达到的那种境界。”

——《杂耍人方法》第一章导言

纵观《杂耍人方法》全书，你找不到像《谜男方法》那样的一整套的严密体系，它没有细致地告诉你第一步该怎么做，第二步该怎么做，每一步该怎么衔接和过渡…… 正如书中一开始就交待的，“这真算不上是一种方法。没有阶段或步骤，也没有过渡。不应该把它看作一种获得结果的工具。它是一种方式，是一种境界——你应该去达到并停留在那种境界中、还要把别人带进那种境界里。诸如在她兴奋起来时进行 SOI（意图声明） 、或利用她的回应的技巧、或是这个方式的其他部分，都不是操控某种结果的工具。它们都是方式，用来帮助她实现自然的人性需求，而这需求就是想要达到的那种境界。”

杂耍人方法所要达到的那种境界“并不是和谐感（rapport）的深度，而是和谐感的广度——这是一种感觉，就好像你们可以谈论任何东西。”那么说到底，杂耍人方法所要实现的是在互动时*双方都要*达到的一种境界，因为这包括两方面：一方面让女孩被你的个性魅力所

吸引并享受和陶醉于跟你的互动中；另一方面你自己也真正地享受和陶醉于跟女孩的互动之中。这就是杂耍人自己所期望的互动方式：“对我自己，我想要（这种互动）变得有趣、刺激、放松、搞笑，并让彼此之间乐于分享。”一旦彼此双方到达这种境界，那么安排约会、带离、乃至性则都是水到渠成的事情。

正因为杂耍人方法是一种互动方式和境界，它可以贯穿于把妹过程的各个阶段（如谜男理论中的吸引、建立舒适感和诱惑三个主要阶段）。因此，杂耍人方法跟谜男理论在根本上并不冲突，你可以在精密地使用谜男方法的同时保持着杂耍人的风格和方式，二者是可以相得益彰的。不过虽然如此，杂耍人针对各个把妹阶段也或多或少地提出了他的一些观点和具体建议，比如涉及到开场、话术技巧、奖品追逐、进挪升高、收场、离开、带离、电话指导、以及团体理论等等。

因此，下面的内容是这样组织的：首先讨论杂耍人方法的四大核心思想，这是全文的主要部分，也是后面的谈话柔术和团体理论的基础，占据绝大部分的篇幅；接着讨论一下杂耍人的话术技巧——谈话柔术；最后再对整套杂耍人方法进行总结。

杂耍人方法的四大核心思想：自我、情绪、价值观、平衡。

情绪←人（平衡）→价值观 = 自我

第三章 自我

“你应当有能力去谈论你自己。不要以寻求自己身外之物来获得成功。要意识到你交流的全过程都是关于你自己。” ——《杂耍人方法》第 6.10 节

“要让把妹更多地关于自己，而不是关于她。” ——《杂耍人方法》第 6.38 节

“围绕*你自己*。用*你自己*去吸引她。” ——《杂耍人方法》第 6.38 节

“无论何时当女孩试图要了解你更多时，你就要让一切全都关于你。谈论你是何方神圣、你仙居何处。” ——《杂耍人方法》第 6.38 节

“如果你让把妹全都关于某个女孩，那么你就不得不做一些华丽高超的举动以抓住并保持她们的兴趣。这就是谜男方法、快速引诱法和所有那些‘体系’和伎俩所保证的东西。” ——《杂耍人方法》第 6.38 节

“我决定不再问问题，如杂耍人曾经教过我的，改采开放性的陈述，引导她们问我问题。” ——型男《把妹达人》

1. “自我”才是把妹的核心

“自我” 是各种把妹理论中很重要的一个概念，以自我为核心则是很多把妹体系的中心观点之一。谜男 M3 模型中的各个阶段实际上都是

围绕“自我”进行社交力学互动的；David DeAngelo 的骄傲风趣法中的“自大”和“风趣”更是着眼于“自我”；Swinggcat 的框架和奖品体系也是以“自我”为中心的，强调让女人围着“我”展开追逐（见《精心总结的《现实世界的诱惑术》体系图》）；David X.方法的最基本的核心就是“自我”（见《《David X.方法》的架构以及读后》）…… 杂耍人方法也不例外。

为什么?

让我们来仔细分析一下。

1) 主动和主导

David X. 有这样两句经验之谈：“女人看男人的方式，和男人看女人的不同。男人首先看的是外貌，而女人想要我们的是自信。”他还说：“她们想要强势的男人，会因为你的强势而爱上你。”

这实际上是说：男人在把妹时是主动的一方，是起着主导和引导作用的。从生物学角度来看，雄性总是求偶过程中主动的一方。对于人类，即使我们已经进化到了现代社会，但这条基本生物规律也仍没有改变。从社会学角度来看，由于传统观念和社会角色的原因，女性总是倾向于扮演被动和矜持的角色的。不是她们不想，而是因为她们担心和顾虑主动所带来的后果，而且由于传统观念和社会现状，这些后果对女人所造成的影响要远大于对男人所造成的影响。这就是谜男所总结的“防护罩”和 ASD（反荡妇机制）的原因。此外，众所周知，女人是较易缺乏安全感的，女人是易于情绪化的，女人不是理性的动物，因此，女人是需要被主导的。总之，女人通常总是矜持的一方，

是被男人所引导的，而且她们喜欢被男人所主导的感觉，她们被主动、自信、具有主导性的男人所吸引。主动和主导就是雄性领袖的核心特质之一（《阿尔法吸引》第 7 条 http://www.puashu.com/0/50/659.html）。《阿尔法吸引》的第 10 条原则特别强调“*你*控制一切”，意思是：“在约会的时候，女人总是遇到软弱的男人，他们表现出需求感，并且不断地看着她们以寻求认同。以支配统治和显示出能干的角度去行为举止，你就展示出你拥有自信，而且你并不害怕展示你的自信。”这样，“一旦你向女人展示出了正确的态度，你就会发现吸引她们是相当容易的。因此，你表现出越多的统治力和控制力，你就越会发现女人会顺从你的要求。”

这里存在一个普遍的误区，那就是以为主动、主导和坚持都是有失框架的行为。特别是那些刚接触谜男的 neg、David DeAngelo 的骄傲风趣、或 Swinggcat 的框架和奖品体系、而又缺少实践经验的人，往往容易陷入这个误区。因为他们认为，一旦主动起来，就会自动被纳入“女人是奖品、我在追逐女人的框架”中。因此，每当他们遇见女人时，则往往表现得不够主动，而且会显得过于“骄傲”，往往会过于 neg 女人，以为这样就能建立吸引、让女人主动过来追逐他。

其实，这是相当错误的想法。实践证明，这样的想法会让你失去大量的把妹机会。其根本原因就是他们把框架看成是死的，他们使用骄傲风趣或 neg 时只是机械照搬，而从没有认真想过把妹过程实际是个动态的过程，是个动力学过程（dynamics），需要平衡、需要校准、需要微调、需要状态和能量的转换。关于把妹动力学和平衡，我在后文还要详述。举个简单的例子，如果通过朋友你认识了一个女孩，你有一句没一句地跟她搭话，好让自己表现得“不在乎”她的样子，以为这样就能把你跟那些缠着她的俗人区分开。但实际上，她会觉得：要

么，你真的对她没兴趣，因此她很可能也就不再对你有兴趣了（因为前面我们说过女人通常不会轻易承担主动的角色的）；要么，你对她有兴趣（尤其对于漂亮美女），只是你没有足够的自信，因此就通过玩这种“难得到”（hard-to-get）的伎俩来掩饰自己的欲望罢了，因此她也不会被你吸引（因为前面也说了，主动和主导才是阿尔法特质），而且还会因为你跟她的“捉迷藏”而故意不买你的帐。相反，如果你表现得积极、主动和友好一些，就会大大增加与她互动的机会。你开始时的主动，自然是不可避免地暴露了你的意图（即你给她 IOI），但这也许反倒是件好事。而且，你完全可以在后面的互动中，再适当地表现出对她没兴趣的样子（即你给她 IOD），这样既重构了框架，找回了平衡，又增加你的神秘感，制造了她的情绪波动，让她开始来琢磨你的想法了，这就是她追逐你的开始（关于 IOI 与把妹平衡，我们在后文还要专门论述）。对于这种死用框架的错误，我在帖子《都是框架惹的祸》里有过细致分析，其结论就是：“永远要主动。只有在互动过程才考虑框架”；“真正强大的框架是极富弹性的。”欲知具体分析，最好还是认真读一下那个帖子的原文吧。

既保持主动但又不失框架，这才是正确的方法。而要实现这一点，其关键就是要实现“自我”。举个最简单的例子，当你主动过去跟一个女人说话时，你要让女人明白这样的框架：我主动跟你说话并不是因为我想取悦*你*，而只是因为*我自己*想过来跟你说说话。类似地，当你称赞一个女人漂亮时，并不是因为你想以此来博得她的欢心，而只是因为*你自己*想说出内心真实的想法罢了。关于这些，在下文还会谈到。总之，现在我们已经看到一点“自我” 的重要性了吧。

2) 自我与人性

既然明白了男人在把妹过程中起主导作用，那么下面我们就不难理解为什么要以“自我”为核心了。因为你是全部互动过程中的主导者，你要引导女人，所以你首先就要明确“自我”，将一切互动过程都围绕着你自己进行展开。杂耍人认为，要让把妹过程更多地*关于你*，而不是*关于她*。David X.对于把妹只提出了两条原则，其第二条就是“在一段关系里，*你*是最重要的人”。

也许有人要说，自我实际上不就是自私嘛。其实并非如此。首先，对于这世上的一个普通人来说，没有绝对的自私，也没有绝对的无私。拥有绝对自私的是邪魔，拥有绝对无私的是圣人。可是，女人却并不喜欢这两种动物。她们喜欢的是一个具有七情六欲的鲜活的人，对她们产生吸引的是一个人的人性的一面。杂耍人说：“我们吸引他人的东西就是我们的人性。” 那什么才是“人性”？“人性”就是真实地展现出来的“自我”。以“自我”为核心体现的就是你的“人性”的一面。具体来说就是，一个注重“自我”的人，清楚他自己的价值、价值观、处事原则和生活方式；一个注重“自我”的人，明白他喜欢什么、厌恶什么、想要什么、梦想什么；一个注重“自我”的人，知道他有哪些优点、也有哪些缺陷，他能放大并展示他的高价值优点，同时也能自信、坦诚、无所顾忌地谈论自己的缺陷；一个注重“自我”的人，总是自信、自主、自决，而不太顾忌别人对自己的看法，更不会受别人影响而盲目地改变自己；一个注重“自我”的人，总是能够自己操控自己的情绪和状态，而不会轻易让别人去影响自己的情绪和状态；一个注重“自我”的人，总是敢于表达自己的真实想法和看法，而不会为了迎合他人而轻易改变自己的思想和观点。总之，一个注重“自我”的人，总是时刻处在自信、自知、坦然、舒适和充满安全感的状态，总是时刻准备好了去乐于引导他人进入自己的真实世界，从不会为了取悦他人而轻易放弃做真实的“自我”。

相反地，一个眼中只有“妹”、心中却无“我”的人（他既可以是非常无私，也可以是非常自私的），是很难取得把妹成功的，因为很难想象一个迷失了“自我”的人能够引导女人、主导游戏。一个没有“自我”的人也很难给女人带来安全感。对于中国人来说，很多人在生活中感到很难真正做到活出“自我”，因为毕竟存在着几千年的传统观念的影响，比如爱面子、谦虚谨慎、随大流等等（详见我的旧贴《阻碍泡学的十大中国传统思想》）。

我记得我曾经写过一个帖子《培养安全感的关键》，其中就谈到了做真实的“自我”这个话题，下面我把相关部分摘抄在此：

“要活得真实，要敢于表达自己的观点、敢于流露出自己的情感。真正能够做到这些的，我就会说他“够酷”，“够朋克精神”。看看我以前的样子吧：

“- 在任何朋友（哪怕是刚认识的朋友）面前，总是尽量顺着别人的意思说话和举止；

“- 总是随大流同意去参加其实自己实际不愿意去的活动；

“- 别人借自己的钱老不还，却从不敢开口要；

“- 在街头或地铁里遇见美女连正眼都不敢看一下；

“- 当着矬人从不说短话；

“- 女同事买了件没品味的新衣服问我怎么样，我说很漂亮；

“- 看到朋友或陌生人做了不对的事情不敢指出；

“- 从不敢在背后对任何人进行任何负面评价，即使他和我没有一丝利害冲突；

“- 别人说了个不好笑的笑话，我都装出笑脸；

“- 某人放了个屁，我故意装作不知，因为怕他尴尬

“- 别人请求自己做什么，从不轻易说“不”……

“这就是数年前的我，一个十足的 AFC。我仔细想了一下，我为什么会变成这样的‘虚伪’和不真实呢？究其原因，是这么多年来的家庭教育、学校教育和主流宣传媒体中的负面影响。我之所以不敢表露出自己真实的见解和自己真实的情感，乃是因为我一心想在别人（注意，可以是任何人——家人、朋友甚至陌生人）面前树立‘一个好人’的形象，留下良好的印象

——比如：

“- ‘正派’的人

“- 不好色的‘正人君子’

“- 有教养、有礼貌

“- 处处为别人着想

“- 为人大方、不小气

“- 谦虚的人

“- 心胸开阔、不小心眼、不斤斤计较

“等等等等

“而靠着这些有时候是装出来的‘好形象’，其实我还真是做到了这点——我一直以来的‘人缘’挺好。可是，我的这种形象却是‘老好先生’、‘老实人’和‘好说话’的。带着这个形象很容易结交朋友（但未必是知心的）——因为任何人都能轻易 AMOG 你，在你身上获得因为不存在竞争威胁而产生的舒适感甚至成就感；但却对女人却很难产生吸引力，而对男人则很难产生敬佩你的感觉。更重要的是，我没有活出我自己，我不是为自己活着，而是为别人活着——实际上是为了自己在别人心目中的那个‘好人形象’而活着。“所以，要想建立终生的安全感，就要撕下那虚伪的形象，做个真实的自己，要敢于表达自己的不同见解和真实情感。”

有些人通过撒谎甚至欺骗的技巧虽然也能暂时达到把妹效果，但是，正如杂耍人所说的，“他们却从未觉得是他们自己在把妹，而只是他们所扮演的角色在把妹”。

总之，你想把妹，那就做个男人，那么就先从做个真实的“自我”开

始吧。

2. 如何以“自我”为核心

1) “我想要什么”?

凡事都应该有个目标。只有意识到你想要什么后，你才能制定行动计划，才能及时检验结果，才能懂得取舍，才能不断校准你的行为。把妹也是如此。David X.说：“你们必须要下定决心，你们想要什么生活，然后适当的去追求想要的生活。这一点是非常重要的。”

为了明确你自己真正想要什么样的女人，David DeAngelo 和 Swinggcat 等 PUA 建议开列一份清单，写上你心目中的理想女人的全部特质。这样做不但能让你自己明确目标，还能让你在把妹时更有效地筛选女人和挑战女人（详见我翻译的 Swinggcat 在 seductiontuition 上的一篇文章《利用“挑战检验法”来吸引女人》http://www.puashu.com/0/50/629.html）。

弄清了你想要什么样的女人，你才能明确你能在什么时间、什么地点、以什么样的方式来搞定她。《阿尔法吸引》的第 24 条原则“应知何处觅芳草”讲的就是这个意思：“如果你真格地想要努力寻找某种特定类型的女孩，你就必须提前行动，去那些她会去的地方。” 很多男人却“做了错误的选择，跑到她不会出现的地方去寻找某个* 特定* 类型的女人。例如，有些男人想要甜蜜顾家型的女人，但他们寻找的首选地点却是当地酒吧。”所以，Steve Scott 做出类似的建议：“在开始之前，请坐下来，弄清你的* 完美* 女孩的形象。然后确定出她应该会去的最佳场所。例如，下面是一些类型的女人：

“- 派对女孩

“- 书香聪慧女孩

“- 生意和职业女性

“- 运动女孩

“- 精神至上女孩

“- 非主流和极端生活方式的女孩

“如果你能定义你的理想女人，那么设想出她去的地方就会容易得多。然后你需要做的就是开始频繁光顾那些地方，这样你就很可能遇上她了。”

另一方面，明确了“我想要什么”之后，你才能更充分地体现出你的*人性*的一面。

David X.还说过这样一句话，足以体现这位 PUA 的真性情：“我要我想要的东西，并且我并不以为耻”。以我自己的经历和对他人的观察来看，我们很多男人就是因为不敢要求自己想要的东西，而错过了很多机会。由于传统观念的束缚以及迂腐的家庭和学校教育的影响，不少人很少敢于直接说出自己的真实欲望，有些人以表达真心欲望为耻，甚至嘲笑那些敢想敢说的真性情者。我承认我自己以前就是这样的货色，比如，不敢穿得比周围人群要好，因为生怕别人说自己“臭

美”；在学校时，不敢频繁改善伙食，生怕别人说自己“贪吃”；不敢去泡酒吧，生怕别人说自己“腐败”；不敢用眼神打量美女，生怕别人说自己“好色”。可是，男人喜欢美女本来就是天经地义的事情，“好色”是天底下最自然最生态的事情，“不好色”才是最违背自然、最反人性的事情。我很奇怪自己怎么花了那么长时间才弄明白这一点——痛心于此，我才别号“晚熟青年” :-) 后来的经验告诉我，坦诚地表达自己真实的欲望，不但不会让别人觉得你是个私欲膨胀的家伙，反而会让他们觉得你是个自信、坦率、有人性、充满真性情的活生生的*人*。比如，以前我不从敢在女人面前说自己喜欢美女，这曾是我跟女人谈话时的一大忌讳之一。但直到有一次，当我在某个女孩面前打破了这个谈话忌讳之后，我才发现她居然因此而喜欢我了，其原因就是我表达出的这种个性和真性情。所以，在跟女人互动时，不要把自己束缚在各种“忌讳”的条条框框内，表现出自信、坦然和真性情才是最重要的。理论上是没有什么可以“忌讳”的话题的，涉及性的话题也是如此（当然，要以正确的方式，比如杂耍人认为，不能拿性开玩笑，除非是 GM 风格的把妹）。杂耍人的 SOI（意图声明）实际上就是在对女人声明“我想要什么”以及“我们想要什么”，而且很多时候涉及性。

总之，“我想要什么”实际上就是你的各种欲望。有了种种欲望，你才知道你喜欢什么、厌恶什么、梦想什么、追求什么，什么样的事物是有价值的、什么样的事物是无价值的，什么样的事物会让你喜、怒、哀、乐，什么样的事物会让你充满激情地为之追求。总之，“我想要什么”实际包涵了你的一切真实的欲望、梦想、激情、价值观、动力、生活风格、以及你的喜怒哀乐和七情六欲等等情绪和感觉——这些就是你的人性的体现，也是杂耍人方法的核心之一。关于如何表达你的这些人性，请详见后文介绍杂耍人方法的另外两个核心：“情绪”和“价值观”。

2) 示范+引导

明确了“我想要什么”之后，那么该如何去得到你想要的呢？答案很简单：给她她想要的。所谓“若欲取之，必先予之”，这句话对于把妹更是适用，因为我们已经讨论过，女人是被主导的，男人必须起引导作用。

杂耍人方法的一个重要思想就是“示范+引导”。也就是说，在你跟女人互动时，必须要先充分展示“自我”，通过以身作则的方式来带动和引导她。其中，示范是最根本和最首要的。简言之，要想打开对方，必先打开自己。由此，杂耍人提出了“90/10 谈话规则”，也就是说，在你刚开始跟女人互动时，要负责供 90%的谈话内容，而她的谈话份量只占 10%。这样做有两大原因：第一，女人在初次互动时，一般比较矜持和被动，不可能积极地寻找话题、甚至积极做出回应，因此你的谈话比重必须占据很多；第二，加大自己的谈话比重，就是为自己增加展现自我的机会，这是最明智的做法，这也涉及到效率问题。效率的重要性，也是杂耍人的一个主要思想之一，我们在后文还要专门论述。

除此之外，根据示范+引导模型，杂耍人还强调要将谈话内容重点放在自己身上。要多谈论自己或跟自己有关的事情上，不要将话题迷失在她那琐碎的生活细节甚或其他无关的东西上。其原因和 90/10 谈话规则一样，既是为了先打开自己，也是为了效率。如果当你看到谈话话题已经偏转到她或者其他无关的人或事情上去，那就要毫不留情地打断（不需要过渡，采取多重对话脉络），将话题重新围绕自己展开。其实其他 PUA 也有类似的话术观点。比如我翻译过 Sparky 在

seductiontuition 上的一篇文章《终极多重对话脉络和控制性节奏》http://www.puashu.com/0/50/652.html，其中就有类似的观点："当然，在稍后的时间我自会有兴趣了解她是怎样的人，但在开始的几分钟内，我脑海中的唯一一件事就是建立吸引。在建立吸引时，美女（她本人）实在是*无关紧要的*。这是什么意思呢？嗯，意思是说，你在建立吸引时并不需要*她*。事实上，我愿意打赌，一个聋子能建立正儿八经的口头吸引，而且会做得跟其他人一样好。"

杂耍人提出的"要陈述自己，不要提问她"、"让她来问你问题"（诱问法）以及"让她来诱出你的价值观"等等也是基于示范+引导的思想的。

杂耍人说："我二十出头岁的时期，总爱问一堆问题来了解女孩子——开放式的问题、聪明的问题、奇怪的问题、真心诚意的问题。我以为她们会感激我的兴趣。然而，我只得到她们的名字、排行、编号，有时候是中指。把妹不是在审问对方。把妹的艺术在于搭设一个让双方都愿意坦露自己的舞台。以直达的方式说话是老朋友交谈的方式、直达是亲密、自信和施予的模式，邀请其他人来分享，而且制造出完美的抽象感……"

举个最简单的例子，比如初次遇见一个女孩，我见到的绝大多数的男人都是直接这样问："你叫什么名字？"虽然很多情况下，女孩都会回答，但这却并不是 IOI，仅仅因为出于社交礼貌。如果换作谜男，他是不会问女孩名字的，因为他觉得：在刚开始的这几分钟内，建立吸引才是最最重要的东西，至于她叫什么这无关紧要。因此，谜男会通过惯例来 DHV（可能还有一定的 neg），在建立了一定的吸引之后，女孩自然会主动来问他的名字，这时才是真正的 IOI。然后，谜男就会回问她的名字作为回应 IOI。这就是标准的谜男方法的程序。

但如果换作杂耍人，他的方法又不相同。首先，他也不会直接问女孩的名字的，但也不必直接使用惯例努力去建立吸引。他会直接干脆地上去做自我介绍：“我叫杂耍人”。杂耍人认为，“这样就展示了你的自信。你是如此的自信，以至于你觉得别人应当知道你是谁。然后她就会告诉她的名字，于是你们就有了一个良好的开端。”如果即便你自报姓名之后，女孩却仍不自我介绍，怎么办？当然你可以这样说：“嘿，我想出于礼貌，现在该轮到你做自我介绍了吧？”，但我们还是要强调，这本身就是个伪问题，因为我们已经说了，在开始阶段，了解与不了解女孩本身无关紧要，因为唯一重要的事情就是要快速建立吸引，就是要高效地展现自我。一旦建立了吸引，她自然会想让你去了解她的，去打开她的内心世界的，这是迟早的事情。

总之，示范+引导的前提在于“示范”，关键还是围绕着“自我”这个核心。

关于引导，一个重要武器就是利用女人的“好奇心”。搭讪的祖师爷在第一次搭讪时不就是这么做的吗?

呵呵，你是不是在想谁是搭讪的祖师爷了？ 看，我利用了你的好奇心了。天底下第一个搭讪的恐怕就是伊甸园里的那条蛇了，他搭讪夏娃，并成功地引诱她偷尝了禁果。他的成功秘诀正是利用了夏娃的好奇心。所以，你若想引诱女人跟你一起偷尝禁果，那就从她的好奇心开始吧。

杂耍人关于引导的重要技巧是“诱问法”，就是利用女人的好奇心来诱使她主动问你问题。一旦女人主动来问你问题，那就是她追逐你的开始了。诱问法就是要在交谈中使用“开放式的陈述”。所谓“开放

式”（open ended）就是说，你的话的结尾要能够诱出对方的完全和积极的回应，而不只是一两个简单答复就能敷衍的。举个例子说，如果你问对方的问题，对方可以只用“是”或“不是”就能作答，那就不是“开放式的”，而是“封闭式的” （close ended）。这样一来，你就无法有效地展开和引导对话。从话术的角度来看，封闭式的提问 < 开放式的提问 < 开放式的陈述。开放式的陈述就是不要提问，并且在说的话中加一个上钩点，以吊起她的好奇心，从而诱使她主动来问你问题，这就是诱问法。

随便举一个诱问法的例子。比如说，你搭讪一个了美女，交谈了一段时间，她却一直没问你的名字，要么是因为她框架很强，要么是因为她很矜持，但你完全不必要猜她的想法，因为这一点也不重要。重要的是，你可以施展诱问法，让她主动来问你的名字，从而获得被她追逐的感觉。比如，你可以这样说：“有时候我觉得我是天底下最幸运的人，我非常喜欢我的工作，我的家人非常爱我，还有就是，父母给我取了一个非常好听的名字”。说到这里，她必然会好奇地想知道你的名字到底是什么，究竟有什么好听的，所以她就会问你的名字。也许你会担心你的名字其实并不好听，但这并不重要的。因为跟女人互动感性要大于理性（后文我们还会深入探讨），所以即使她觉得你的名字没什么好听的，也一点都不重要，反而会展现出你的骄傲风趣和轻松自信。

再看杂耍人举的例子：

“她：‘我准备点 xxx 饮料，…… ……’

“你：‘…… …… 我准备点一个大的巧克力曲奇和咖啡。我有一个很

特别的方法来用曲奇蘸咖啡。’【下钩】

“当她问你是什么方法时，那就告诉她你待会就会演示给她看。然后当你们点好东西之后，你就演示。要确保弄得跟真的一样。也许你还会喂她一口。”

当然，诱问的具体话术手段多种多样，关键在于你的想象力和创造力，放松自我，轻松一点，随意驰骋你的想象力吧。

3) 该展现什么样的“自我”

David DeAngelo 有句名言：“吸引不是选择”。这句话的意思是说，女人会条件反射地被男人的某些特质、信号、生理特征等所吸引，这种吸引不是女人有意识的选择，而是生物进化机制使得她们的吸引开关自动地就被这些雄性特质所“打开”。简言之，吸引是情不自禁的，是不受女人的理性思维和主观意识所控制的。这个观点是一切把妹理论的基础之一。

既然女人会被而且只被特定的某些雄性特质和信号所吸引，那么把妹达人就可以通过打造这些特质和传递这些信号来打开女人的吸引开关。这种建立吸引的机制，用谜男的话说就是“展现较高的价值”（DHV），用 Swinggcat 的话说就是“建立奖品性”（Prizability）。下面我们就来看看哪些是专门吸引女人的雄性特质。 首先，我们可以把吸引女人的雄性特质分为三种。

第一种特质，是天生不可逆的，我们基本上是无法改变的，比如身高、骨架、相貌和其他生理缺陷等（当然，整容、美容和穿着打扮可

以在一定程度上改进或掩饰这些先天不足）。

第二种特质，虽然可以在后天获得，但需要相当长的时间、努力和机遇，比如财富、权势、名声、社会地位等等。

第三种特质，则可以在不太长的时期内有效地打造出来，比如自信、幽默、机智、口才（包括发声、语调等）、身体语言、社交力、领导力、控制力、创造力、体型、舞技等等等等。

关于这第三种特质，可以通过两种途径来实现。第一种就是不断地、有意识地培养这些特质，由内到外去彻底改变自己，实现脱胎换骨，这就是我们常说的把妹达人的自我提升，也是所谓的“自然流”的核心思想；另一种途径就是通过使用惯例、罐装材料和技巧等让自己立刻就“伪装”出那些特质，这就是所谓的“技术流”的核心思想。比如说，“三秒法则” 可以让你装出自信，抛出搞笑惯例可以让你装出幽默感，讲述事先编好的故事可以让你装出口才以及其他的各种特质（见《如何设计你自己的 DHV 惯例故事，带实例讲解》http://www.puashu.com/0/50/660.html），让你的僚机称赞你对男人的义气或对女人的体贴（间接 DHV，见《高价值展示 – DHV》http://www.puashu.com/0/50/635.html）等等等等。但是，一旦你用完这些惯例、罐装材料、故事和技巧之后，你的本来面目还是会渐渐浮出水面，因为你没有通过自我提升将你原先所“展现”出来那些特质“内化”到自己身上。

另外，有时女人也会对你传达出的特质进行一致性测试，看看你是否真的前后一致。可见，“自然流”好像内功修炼，是治本之道，虽然需要较长时间的努力和坚持，但一旦把那些特质内化，则终身受益。

但是“技术流”虽然好像花拳绣腿（有兴趣可以看看我整理翻译的《最烂的 130 个开场白》），却也不可忽视，因为它效率很高、能立竿见影，可以让你在短时间内集中火力地充分展现个人魅力。

因此，把妹达人要集中精力专攻第三种特质。我们不难发现，除去身体体型和其他一些外在的“一技之长”外，剩下的特质就是我们的“人性”部分。这些特质就是个人魅力，说俗一点就是“男人味”。那么，这些吸引女人的“人性”特质具体又有哪些呢？我全面考察了谜男、杂耍人、Swinggcat、David DeAngelo、Brad P、Adam Lyons 以及其他各大家列举的这些特质，在此我作了一个系统性的总结。

我认为所有这些特质都可以划分为四大类，分别刺激着女人的四种吸引开关，它们是：安全感、兴奋感、情绪点和好奇心。下面我们就具体来看一下。

i) 安全感

安全感是很多女人首先需要的，由于生物进化机制，拥有安全感是对生存价值和繁衍价值的保障。因此，任何能传达出安全感的男性特质都会对女人产生吸引作用，这些特质也就是所谓的雄性领袖（AMOG）的特质，具体包括如下方面：

<1> 自信：很多人在列举 AMOG 特质时，往往总能看到“自信”这一条，而且经常排在第一位，可见其重要性。我想其原因是：要想给女人带来安全感，首先就要有能力给自己带来安全感，而自信则是产生自我安全感的根本。我翻译的文章《引诱女人的七大必杀技》http://www.puashu.com/0/50/632.html说得很精辟：“无论何时和女人

说话，都必须要显示绝对的自信。无论发生什么或遇到什么情况，你都要安之若素，似乎什么也不会让你感到狼狈不堪。一个自信的男人能够四两拨千斤，可以应对任何情况。”另外，有时候适当的表现出一定的骄傲也是自信的一种表现，这在 David DeAngelo 的《约会倍增术》中已有详细说明，我就不敷述了。

<2> 不受他人影响：这是谜男和杂耍人都提到的一种特质。如果说自信是对内制造自我安全感，那么不受他人影响则是对外制造自我安全感。记得谜男说过，你是全场最舒适的人。我想不少人只是以为只要通过站立的位置（如背靠吧台）和姿势、或通过身体语言、表情、以及话术就能让自己成为最舒适的人了。其实，这都是流于表面的方法。因为你站得再居高临下，装得再风流倜傥，女人的一个打枪，或障碍扔给你的一个狗屎框架就可能立刻让你感到不自在、丢面子，从而让你失态。所以，要想使自己成为全场最舒适的人，那就必须从内心经营出来，不要让他人来影响自己。杂耍人更是明确地阐述了这个观点。他说不要让别人来影响和操控你的情绪，而应该反过来，去影响和操控别人的情绪。关于情绪操控，后文我会专门详述。

不受他人影响这种特质的另外一种表现形式就是，永远不要责怪自己，永远都是 TA 的问题。最普遍的例子就是，搭讪时遭到 MM 打枪。不少 AFC 的想法就是“我被打枪是因为她对我一点也不感兴趣。为什么呢？是我长得不够帅？是我说话的语气和方式吓着她了？是我搭讪的场合和时机不对？总之，我还是太挫了……”看到了吗？他把被打枪这件事完全看成是自己的问题。而一个成熟的 PUA 则会这样看待被打枪：“这个妞是不是有毛病啊？是一直都这样，还只是今天是这样？”还有一些不太成熟的 AFC，虽然也把打枪的责任看成是美女的问题，但他们却恼羞成怒，用恶毒的语言进行报复性还击。这就是前

面我们说的，他们的这种做法使他们看上去“他们被别人影响了”，从而表明他们的情绪能轻易受人操控，这没有一点安全感和吸引力。后文在专论杂耍人的“情绪”专题时，我还会继续谈论这一点的。顺便说一下，回应美女打枪的比较好的话术，参见我翻译的 Tyler Durden 的一个帖子《如何回答“离我远点”》http://www.puashu.com/0/50/640.html，你会看到他的回答既把责任完全推在了美女身上，而且也没有表现出自我情绪化。

<3> 不寻求他人的认同，也不太在乎别人对自己的看法：《Brad P 的时尚圣经》http://www.puashu.com/book/40.html里提到，太在乎别人的看法和害怕冲突对抗，这些都是让女人“扫性”的特质。一个 AMOG 有自己的看法、态度、标准、原则和价值观，他们不会去寻求他人的认同，更不会为了取悦他人而改变自己的真实的看法、态度、标准、原则和价值观的（请回过去看一下前面的“自我与人性” 部分）。另外，在交谈时，有些话术技巧也在强调说完一句话不要去寻求 MM 的回应（具体例子详见我翻译的文章《终极多重对话脉络和控制性节奏》）。还有，在穿着打扮以及其他生活方式上，这一特质就表现在，能大胆保持自己的风格和个性，“毫不在乎来自社会的压力”（见《Brad P 的时尚圣经》）。

<4> 自我舒适：Swinggcat 在《现实世界的诱惑术》中提到的一条成为奖品的特质就是“感到自在”，因为“女人都会喜欢一些自在而不拘束的男人”，只有懂得给自己带来安全感和舒适感男人，才会给女人带来安全感和舒适感。

<5> 毫无企图、不露兴趣和对女人的挑战：（很高兴地发现 David DeAngelo 在《约会倍增术》中也正好将这三个方面归纳在一起

了）。弱者在遇到陌生人时总会存在或多或少的戒心，这既是遗传机制遗传下来的动物本能，也是复杂的人类社会的一种保护本能。因此，当男人表现出对女人毫无企图时，就会传达出一定的安全感。适当地表现出无兴趣或否定女人也是如此，正如谜男所说的："IOD 也是一种 DHV"。还有一种传达出无企图、无兴趣的方式就是对女人发出挑战。Swinggcat 在《现实世界的诱惑术》中使用的是"提出高标准"的方法来让女人知道他是不会轻易对女人发生兴趣的，除非女人达到了他的高标准。为什么女人不喜欢好男人，因为好男人的一大特点就是没有标准，只顾一味顺从，因此他们没有挑战性，他们乏味到死。而且 Brad P 也指出，好男人之所以顺从女人，那是因为他们内心都有所企图，以为通过对女人的顺从就能换来女人的芳心——可是，这只是好男人单方面私立的契约，如果女人一旦拒绝了好男人，那么好男人就会觉得女人背弃了那个契约，自己的顺从和付出都付诸东流，于是往往会爆发出典型的好男人的暴怒。

<6> 不过分努力：Brad P 说过："过分努力不是精英"（见《Brad P 的时尚圣经》）。一旦你表现出过分努力了，就表明你有所企图，你在寻求别人的认同，你没有让你自己处于最舒适的地位，因此，正如前面说的，这就不能传达出安全感和舒适感。

<7> 预选、成为关注焦点：女人也可以从你获得的社交认证而感受出你的安全感。因此，社交圈越大越广、交友越多、高价值朋友越多、你在社交场合所受关注越多，你对女人的吸引力也就越大。Swinggcat 还建议你应该把女人带入你的朋友圈，这实际上就是充分利用你的社交认证和社交资源来展示你的吸引力。

<8> 保护力：支持和保护你的爱人或追随者。

<9> 领导力：Adam Lyons 在他的《吸引原理》http://www.puashu.com/book/36.html中把领导力解析为几个方面：以身作则、乐观态度、合作精神、目标感强烈、鼓动性、决断力和对追随者的体察和理解。

<10> 统治力：也叫控制力、操控力、支配力、强势、主动等等，David DeAngelo、Swinggcat、David X 等等都特别强调过。在前文我已经详细论述了男人在求偶时所扮演的主动和主导角色的重要性。

<11> 野心：Adam Lyons 的《吸引原理》特别强调了这一点。野心能向女人传达出你潜在、将来有可能获得的价值。不少把妹高手常常以此来引诱女人，比如有声有色地谈论自己的买房买车计划、升职计划、旅行计划等等。杂耍人所强调的激情和梦想等等，跟野心也是分不开的。

<12> 拥有一技之长、阅历丰富：David DeAngelo 和 Adam Lyons 所列举的吸引特质中都特别指出了这一点。一技之长是你的既有价值或潜在价值，可以让你在某一方面具有野心，也可能让你在某一方面成为关注焦点和领导者。丰富的阅历本身就是一种高价值，它展示出你的世故、成熟的一面，从而给女人带来安全感，同时有时也能调动女人的兴奋感、情绪点和好奇心（下文即将提到）。

<13> 社交智慧：谜男和 Adam Lyons 都提到社交智慧的重要性。虽然我们强调打造与众不同的个性和鹤立鸡群的举止，但是任何事情都是有一定的限度的。每个特定的社会都有一定的言行标准和社交尺度，一旦鲁莽地逾越了这一界限，那就会与这个社会格格不入，你的

社交圈也无法接纳你。因此，具有高度的社交智慧既会让你鹤立鸡群、个性张扬，同时也不会让你招惹麻烦或受到伤害。因此社交智慧也是一种生存技能和安全感的保障。正因为如此，杂耍人才强调把妹的平衡（后文会专门详述），他心目中的 PUA 是“圆滑而有诱惑力的”。拥有社交智慧是成熟男人的标志之一。再拿前面被美女打枪的例子来说，“一个人际关系大师不会仅仅因为女孩没有被他吸引而对她举止粗鲁的。那样做太孩子气了，而且表明你并不知道如何带着优雅和品位去为人处世。”（《杂耍人方法》第 6.39 节）。

<14> 其他特质：还有其他吸引特质，也是高价值的体现，也能向女人传达出安全感，如：正直、荣誉感、进取精神、谦虚、面对压力时的沉着冷静、勇气和信念、笑对失败、坚持不懈、宽容、慷慨等等。

培养这些能传达安全感的特质，除了需要不断的自我提升之外，还有一点也非常重要，那就是我在《培养安全感的关键》一文中提到的“一定要先将生活纳入正规，搞定你所有的后顾之忧。”我翻译过的《教你如何变得魅力四射》描述得很生动：“如果你的生活事事如意，你就可以随心所欲、尽得其乐。你得其所哉，你站在世界之巅，你无可匹敌，仿佛所有花儿都为你开放。在世间你没有一丝烦恼，你想要在雨中纵歌起舞。”所以我说，“如果你没有了后顾之忧，你才能构建真正发自内心的安全感。不然的话，试想一下，要是你自己都不能搞定自己的事情，她又怎么能指望你去呵护她呢？所以，从现在起就先一个一个地彻底解决自己的问题。”也正因此，《阿尔法吸引》才建议要“先搞定拖你后腿的事情”和“消除你的弱点”。

ii) 兴奋感

这类特质能够激起女人的兴奋开关，当女人看到你的这方面特质时，她就会觉得你很有魅力，她会欣赏和品味你的这些特质，她的兴奋甚至性奋开关会被“打开”（turned on）。这包括如下方面：

<1> 孔雀：谜男著名的孔雀理论，我就不多说了。《Brad P 的时尚圣经》为你提供了通过扮孔雀让女人“挑性”的框架和技巧。此外，外表修饰得体和注重卫生洁净也是“挑性”的关键所在。在外型上改进形象，如打造强健有型男、多做有氧运动等实际也是在扮着孔雀。

<2> 有教养、优雅和有品位：优雅、有品位、有教养和有文化修养都是一种“挑性”的生物信号，表明你属于享有资源的精英群体。

<3> 智慧：智慧和肌肉一样，也能在本能上驱使着女人被吸引。

<4> 幽默、风趣：这个不用多说了吧。但有一个误区必须指出，那就是很多人以为无厘头搞笑就是幽默和风趣，那是大错特错的。其实，真正的幽默是智慧和品位的结合。杂耍人不止一次地指出：“要做皮尔斯•布鲁斯南，而不是金凯瑞”。但要记住，幽默和风趣的目的不是为了让女人吃吃的笑（chuckle），而是让女人觉得你有智慧和品位。要想让女人笑得花枝乱颤，最有效的却是无厘头的低劣搞笑，下面我们即将看到。关于幽默的一些规律和技巧，不妨看看我写的一篇文章《我常用的一些幽默技巧 （内附自己的实例和 FAQ）》。

<5> 调侃、戏弄：说得粗俗点就是过去说的“调戏”，就是纨绔子弟对 LJ 妇女的那种。前面说了，幽默并不是向女人逗笑的最有效手段，最好的方法就是调侃、调戏、恶搞。记得网上有个英文视频，专

门就讲了这一点。为什么？因为女人不是理性的动物，很多美女是没有心思和智慧去理解某个高明的幽默的，她们往往反应会很平淡，甚至觉得无聊的；相反，她们会立即被小学生的笑话或浅显、粗劣的笑话逗得哈哈大笑。因为女人并不在乎其中的智慧，而只在意互动中的那种轻松愉快的感觉。有人说女人在某些方面就如同小孩，此话真是经验之谈。所以，就像逗小孩那样地去逗美女吧，这才是打开她们“开关”的有效方法。

<6> 知道很多有趣的知识、有生活情趣：女人会觉得你见多识广，而且你是有意思的人，你是快乐的源泉，跟你在一起从不感到无聊。

<7> 身体语言、身体接触：自信的微笑、充满诱惑的眼神、雄性领袖的身体语言，这些都对女人有杀伤力。《把妹达人》中谜男向型男提到的关键一条雄性特质就是微笑。眼神更是“放电”的神器，请看一下我翻译的 Vin DiCarlo 的文章《调情与眼神接触》http://www.puashu.com/0/50/631.html 。关于身体语言，杂耍人曾简单的谈到过，但详细的内容指导还是看一下我翻译的这篇《雄性领袖的身体语言》http://www.puashu.com/0/50/646.html吧。身体接触也是“挑性”的重要环节，《阿尔法吸引》第 32 条就专门讲身体接触：“如果你想把跟女人的互动引导性上，你*必须*建立物理细心身体接触！”具体指导请看我翻译的那本《阿尔法吸引》。

<8> 有魅力的口才：不得不说，泡学很多时候用得最多的就是一张嘴了。所以，很多人经常询问该说些什么，该如何说。David DeAngelo 一语道破天机，“怎么说”要比“说什么” 更重要（见我翻译的他的这封邮件《最好的约会聊天话题》）。关键是要始终围绕着制造吸引进行谈话。他说：“如果你不明白*如何*展开制造*吸引*的谈话，

那么你所谈的东西就根本不重要了——因为和你交谈的女人不会对你有任何*感觉*。”关于怎么说，杂耍人有独门的“谈话柔术”，这个我在后文会专门讲述的。另外，说话的语速、声调、声高、嗓音音质等也是有讲究的，具体指导请看《阿尔法吸引》。

<9> 被其他女人预选：即使这个女人还没有看到你有哪一点吸引人的地方，但她却看到其他女人都被你所吸引，因此也就自动地认为你肯定就是具有魅力的男人。这就是社会认证的力量。

iii) 情绪点

<1> 情感刺激：这就是常说的善于制造女人的情感波动，让女人玩“情感过山车”。主要的技巧就是推拉，详细指导见 Swinggcat 的《现实世界的诱惑术》。

<2> 激情、浪漫、感性、想象力：这是调动女人情绪和感觉的有效方法之一。还记得前面说过的“示范+引导”吗？在此也是这个道理：要想让女人表达出感情，你首先就得善于表达自己的感情。可以说，杂耍人方法的重要手段就是利用这一点，后面我们在详论“情绪” 那一块的时候还会深入讨论。

<3> 表现出你柔情的一面：这包括，善解人意、给女人关怀（经过修饰的但不做作的关怀）、以及注意到女人身上重要的细节（洞察力）。Swinggcat 认为，对于具有奖品性的男人们，“他们可以注意到一些只有女人才能注意到的细节，而且他们评判女人就和女人评判男人的方式一样”。大家看过《橘子郡男孩》吗？这可是 Swinggcat 推荐的美剧。其中的主角 Ryan 就是一个 AMOG 似的人物，很有男人的阳

刚魅力。但另一方面，我们经常会看到他的善解人意、对女人的关怀、以及相当敏感的细节洞察力。大家有空不妨去看一下。很多人喜欢用冷读技巧，其实通过冷读女人就展现了你的善解人意、关怀女人、以及拥有对女人身上细节的惊人洞察力，从而达到吸引女人的效果。

<4> 展现一些弱点：这体现出了男人人性的一面，能够激起女人的母性情怀。我记得前不久跟一个美女聊网球明星费德勒时，她就特别欣赏费德勒输掉冠军时哭泣的那个场面，她觉得他很有“人性”。

iv) 好奇心

<1> 与众不同：那些平庸的人群是很难打开女人的吸引开关的，因为女人感到平淡乏味；而从众人中脱颖而出的男人才有机会受到女人关注，因为女人感到新奇，她会被那种自信且与众不同的特质所吸引。

<2> 与她不同：有一项著名的实验表明，情侣们之间的体味差别一般是非常大的，这是由于生物进化机制决定的，因为父母的免疫系统差别越大，那么后代的免疫力就会越强。从心理角度来看，女人更容易对跟自己不那么相同的男人感到新鲜感和好奇感。好男人的一个错误就是，他们以为只要在方方面面跟女人步调一致，那就表明他们合得来，就心有灵犀一点通了，其实这样做只能使女人感到乏味。我有个法国朋友，他故意不愿改进他的口语，因为他觉得他的带法国味的口音在很多女人听来是非常性感的。我记得有些 A 片里有这样的镜头：

美国男人（女人）会让俄罗斯姑娘（中国男人）在做的时候说俄语（中文），因为他（她）听不懂外国话，因此这样就能增加兴奋度和刺激感。另外，与她不同可以反映在很多方面，

如兴趣爱好、食物、电影、乃至价值观。关于价值观的互动，我在后文还要专门论述。

<3> 神秘感与不可预测性：这是保持女人好奇心和对你的关注的特质。这就是 Swinggcat 所说的要“学会放浪不羁”，“总是让她毫无稳妥感，总是给她制造无数悬念”。

<4> 拥有忙碌的生活：《阿尔法吸引》说，如果你拥有了忙碌的生活，那么“她认为你的生活中有很多事情发生，她就会更容易被你吸引”，甚至“她会下意识地认为你可能正在和其他女人约会。如果这个女人认为她存在一些竞争的话，那在你们下次见面的时候，她就会费些心思以给你留下较深的印象。”

<5> 冒险精神：一个具有冒险精神的男人总会给生活带来各种惊喜，而女人天生就是喜欢惊喜的。

必须指出，上面列举的特质是比较系统和全面的，目的为的是让大家有最大可能选择的余地，但这并不是说你必须要拥有所有的特质。在冷读术中有个 2>8 原理（见我原来的一个帖子《冷读术教给我们的几个泡学小窍门（之一）》），也就是说人们往往只会关注记忆中最深刻最强烈的印象，而忽略掉其他不引起注意的东西。读心者就是利用了这种选择性记忆：

他们即使有八成的说法是错误的，但只要有两成说对了，而且是特别让人惊奇的准确，那么

咨询者心中会产生读心者所有东西都说中了的印象。所以，读心者总是倾全力设法演绎那两成的准确率。吸引 MM 也是一样的道理。我们不必追求十全十美（其实没人能做到），只要倾全力去做足两成的优点（比如自信和幽默，但一定要超出你身边的其他所有人，给 MM 以强烈而深刻的印象），使之成为你最为闪亮最为吸引人的优点就能起到吸引的效果。

除了集中内化几种特质之外，还有很多时候，我们还需要借助“技术流”的手段（惯例、罐装材料、讲故事及其他种种技巧）来“伪装”或“强化”某些特质——这些特质可能需要根据不同的场合和对象加以不同的选择，因此，上面所列举的各种特质就能给你一个系统而全面的选择空间了。

4) 如何培养“自我”和展现“自我”

正如前面所说，培养“自我”，打造吸引女人的特质，根本之道就是要不断地进行自我提升，这相当于武术中的内功修炼或养气的过程。人的优秀品质和气质都是后天培养出来的，要么通过周围环境和人的潜移默化被动形成，要么就是靠自己有意识地去培养。孟子云：“吾善养吾浩然之气。”对于把妹达人来说，就是要“吾善养吾 PUA 之气”，其道理是相同的。所以，要从身边的一点一滴做起，尽量在日常生活中有意识地去改进自己的心态和言行，那么日积月累，那些优秀的特质就能慢慢内化成为自己固有的气质。这是个在所难免的长期过程。

另一方面，如何去更好地在一定的情境或特定地场合中去展现出自己（固有的或已经内化）的特质，也很重要。这相当于武术中的拳脚功夫和招式，也就是我们说的“技术流”，也就是很多人一提到把妹就喜欢使用的惯例、笑话、故事以及其他种种技巧等。但是，很多人却并没有领悟惯例、笑话、故事等的真正目的何在。举个简单的例子来说，很多人认为，对女孩子说几个笑话，逗她笑了，以为这样就吸引到她了。其实很多时候并非如此。有时候，你讲了几个笑话，逗得她们哈哈大笑。可是，一旦你的笑话已经讲完，或者讲的笑话的质量有所下降，你也就失去了关注。为什么？ 因为，逗她们笑的只是笑话本身，而不是*你这个人*。如果你讲的笑话再好笑，但跟你本人却毫无关系，那么她们只是觉得这个笑话有意思，而不是*你这个人*有意思。 所以，你讲的惯例、故事和笑话都必须与你本人或你自己的生活和经历有关，要让她们觉得*你这个人*很有意思，很有个性。这才是建立有效和长期吸引的关键。所以，惯例、笑话和故事的根本目的在于展现自我、突出个性、制造情绪和增强情感连接，这样才能达到真正吸引的效果。

前面说了，不断自我提升，将这些吸引女人的特质内化到自己身上是根本之道。但同时也不要忘了“状态”的重要性，因为状态会直接影响你展示吸引特质和 DHV 的效率和效果的。这有点像运动员和演员，平时哪怕训练得再刻苦，技能已经内化得再高超，但还是会出现“不在状态”或“不入戏”的情况存在。因此，在你决定出去把妹之前，一定要先调整好自己的状态，以便让自己尽快进入最佳状态，一些方法请参见我翻译的这两篇文章《教你如何变得魅力四射》http://www.puashu.com/0/50/661.html" target="_blank">http://www.puashu.com/0/50/636.html和《搭讪女人的三个最好时机》http://www.puashu.com/0/50/661.html，以及这篇

英文文章《The 12 Secrets of Getting Into State》。关于 PUA 的状态，一个更极端但却很棒的点子来自 Brad P。他说他的一个习惯就是时刻让自己处于最棒的状态。比如，他只要一出门都会郑重其事地打扮一下的，因为这样他就会时刻自我感觉良好，从而让他无论在何时邂逅美女都是处在最佳的状态。所以，我们也不妨试试这样的点子，尽量让自己时刻处于最棒的状态，因此这就要求我们每天都要去健身、保持正常作息习惯、保证充足睡眠、合理饮食、保持好的心情和心态。

第四章 情绪

我们吸引他人的东西就是我们的人性。我们通过展示情绪和表达感情来显示人性。” ——《杂耍人方法》第六章第 2 节

“总是谈论你的感觉。” ——《杂耍人方法》第 6.38 节

“情感是女人思想和行为的核心。” ——《谜男方法》第 3 章

“我感到愚蠢，却有感染力。” ——科特•柯本《少年心气》歌词

“我们不需要任何惯例和策略了，只是轻松地自嘲和彼此开玩笑。杂耍人是对的，笑声是最好的诱惑。” ——型男《把妹达人》

如果你看到这个标题时会有些惊讶或质疑，那么先不要急，让我慢慢分析给你看。

David DeAngelo 和谜男都说过：“女人是情感的动物”，这是已成为传遍整个把妹社区的名言。从这个事实出发，我们就应该能够通过直觉想到，所有的把妹技巧都必须是基于情感和情绪的。女人之所以被把妹达人所吸引，是因为把妹达人“改装了她的吸引电路” （《谜男方法》第三章），实质上就是把妹达人操控了她的情绪，把她的情绪引导进杂耍人所说的那种境界上去（见前文）。绝大部分的把妹技巧，如 neg、推拉、情感过山车、冷读、NLP 等等，都是基于心理学原理的技巧，其目的都是为了操控女人的情绪。杂耍人说：“我们吸引他人的东西就是我们的人性。我们通过展示情绪和表达情感来显示人

性。”这就是杂耍人的吸引观。

另一方面，不只是女人，男人也有情绪，我们任何正常人的行为都会受到情绪的影响和支配。因此，一个把妹达人需要始终下功夫的东西就是操控情绪，这包括两个方面：操控自己的情绪和操控他人的情绪。记得我以前曾说过，要想成为把妹达人，必先成为社交达人（见《都是框架惹的祸》）。那么现在，我可以再补充一句，把妹达人也是情绪操控达人。下面我就来具体讨论一下。

1. 操控自己的情绪

要想操控别人的情绪，需要先从操控自己的情绪开始。操控自己的情绪是至关重要的，因为两方面的原因。

第一，自己的情绪会影响自己的言行举止。生活中这样的例子屡见不鲜。比如一次考试、一场体育比赛、乃至一场战斗，考生、运动员或士兵的情绪往往会对结果有着关键性的影响，这就是所谓的“士气”或“心理效应”。对于社交和把妹也是如此，个人的自我情绪状态会影响到自我表现和发挥，从而是首先需要搞定的东西。有一个把妹术语叫做“状态”（state），它实际上指的就是情绪状态：如果你的情绪积极高涨，那就是“在状态”；反之，情绪消极低落，那就是“不在状态”。另一个术语——杂耍人也曾提到——叫做“状态转换”（State Change），意思是把妹达人通过一定的调整将自己的情绪从一种状态转换到另一种状态，说到底就是对情绪的自如操控。

把妹达人在把妹时提前进入状态就很重要，在把妹过程中根据需要调整自己的情绪状态（状态转换）也很必要。不少把妹达人都有一些

技巧来使自己进入状态或进行状态转换，比如说，提前进行社交热身（见《教你如何变得魅力四射》）、选择在状态最好的时机进行搭讪（见《搭讪女人的三个最好时机》）、通过心锚等等。更多的进入状态技巧见这篇文章（英文）《The 12 Secrets of Getting Into State》。

第二，自己的情绪会影响到别人。我们不是常说吗？要想使别人快乐，就得先使自己快乐起来。心情是能够传染的，自己表露出来的情绪会或多或少地影响到别人的情绪。所以，一个把妹达人为了能操控别人的情绪，首先就要操控自己的情绪，然后通过一定的技巧表达并放大自己的情绪，进而达到操控别人的情绪的目的。

在社交互动或把妹游戏中，我们自己的情绪状态往往会受到周围环境以及别人的影响。比如说，你自己肯定有这样的体验：在阴雨连绵的萧条秋日，你的心情一般不会很高亢；而在阳光明媚的春光灿烂的日子，你一定比较容易“春心荡漾”；当你面对大海，春暖花开时，会立刻感到心情舒畅，而当你站在人群拥挤公交车中张望着窗外熙熙攘攘的车水马龙时，你的心情最有可能是压抑的。这就是环境对个人情绪的影响。再比如，当你听到某人奉承或称赞你时，你心里会美滋滋的；当你看到一个美女冲你抛媚眼、送秋波的时候，你就会“心中一荡”；而女人对你的打压甚至打枪，则会让你突然间情绪消沉；其他人对你的挑衅或欺负，则会让你立即愤怒无比。这些就是别人对你情绪的影响。

真正高价值的人是那些能够善于操控自己情绪的人，是那些不会轻易让别人来操控自己情绪的人。相反，那些情绪容易受到环境影响而波动，容易被别人操控情绪的人，则是低价值的。Brad P.在《时尚圣

经》中曾说过，NG（Nice Guy，好男人）的一大特点就是，他们平时表现得很“好”，很温和，可是一旦他们感到被女人欺负之后就会突然在一瞬间爆发出他们的愤怒和长期以来积累的所有宿怨。种种这些不善于控制自己的情绪或容易被别人控制情绪的人，都会传达出一种低价值和不安全感。女人为什么喜欢给男人做废物测试？其原因之一就是她们想知道这个男人的情绪是不是很容易就被别人所控制了。“时间一长她和其他人就会发现她们可以操控你的情绪”（杂耍人 6.3 节）。所以，回应废物测试的关键一条就是不要让女人的话对你产生丝毫的影响（后文我还会谈到杂耍人对回应废物测试的一些建议）。总之，正如杂耍人所说的，“永远不要情绪化”。

然而这里就有一个误区：由于“永远不要情绪化”，那么当女人对你进行打压或废物测试时，当别人对你挑衅或激怒你时，你就应该不露声色、或沉默不语、或是强作微笑吗？事实上，千万不要这样做。因为你的沉默或者微笑可能会表现出你的顺从和屈服，而这恰好是NG的另一大特质（见 Brad P.的《时尚圣经》）。正确的做法就是，在不情绪化的前提下，用以牙还牙的方式进行反击，去反过来影响和操控他们的情绪，把他们的情绪引导到愤怒或不安上去。一旦你达到了这样的效果，那你就显示出你既不是一个情绪能轻易被人控制的低价值男，也不是一个逆来顺受、没有自我的软蛋。杂耍人在第一章最后一节说得十分精彩：

“你也许犹犹豫豫地不敢展示你那阴暗的一面。你已经精通了你的‘好的’一面用于实施诱惑。但现在你必须把更多的注意力集中在另一面上。

“我知道你把这一面用在了赶走女孩和发号施令上，但你需要做得甚

至更好，在你的情绪来时要愿意表达出生气和力量。

“曾几何时，当某人对不起你时，你往往会不了了之，但现在，对他们说，他们得罪你了。

“我并不是说你必须真的要变得脸红脖子粗，并成为一个混蛋（尽管稍微的装模作样一下也无妨）。我是说，你需要行之有效地让别人有自知之明，用负面的情绪来影响其他人。

“……

“要像钉子般的强硬，但然后又能来个急转弯，变得友善，有如丝绸般的柔顺。女孩子们需要你这样做。其他人需要你这样做。把自己看成是所有的人爸爸：你爱他们，但有时你也不得不为他们制定规矩。”

还需要注意是，在你完成一次反击之后，你要能立即进行“状态转换”（见前文），把自己对他们的态度迅速恢复到之前的状态，照样风趣、照样聊兴盎然…… 因为此刻你们之间已经扯平了，一切又可以从新开始。这实际上体现了杂耍人的平衡把妹思想，关于这一点我在后面还要详述。那么具体该如何去影响和操控别人的情绪呢？具体该如何以牙还牙地反击别人扔给你的废物框架呢？为了照顾逻辑上的一致，我还是在下面的“操控别人的情绪” 中去谈，你马上就会看到。关于情绪化的深入剖析，后文也将马上谈到。

2. 操控别人的情绪

前面已经说过，绝大部分的社交技巧和把妹技巧都是（如 neg、推

拉、冷读、NLP 等等），都是基于心理学原理的，其目的都是为了操控别人的情绪。然而这些技巧，有很多都是通过“主动攻击”来试图操控对方情绪的，所有的功课都是围绕着对方展开。比如，冷读就是不断地问对方的问题，不断地谈论对方本身的事情，进而通过展示出“你看，我是多么得了解你啊”来建立心灵连接与和谐感的。

而杂耍人对于如何操控别人的情绪，却有其独到的见解。其最主要的一个观点就是：利用自己的情绪来操控他人的情绪。可见，这种方法其风格是完全不同的，它的重心是自己，绝大部分的功课都是围绕着自己展开。首先在对方面前充分打开自己，表达出自己的人性和情绪，然后再通过这种情绪去感染和引导对方的情感和感觉，从而达到操控对方情绪的目的。

这就是杂耍人的“示范+引导”的互动方式。要想打开对方，先得打开自己。正是基于这一思想，才有了杂耍人的一些其他主要观点，如：90-10 规则、多谈论自己、诱问法、让她来诱出你的价值观等等，这些我在后文还要详述。记得我写过一篇短文，叫《摇滚经典、涅槃的《少年心气》原来是关于搭讪的一首歌》，虽然纯属搞笑，但我觉得有一句歌词倒是很耐人寻味：“我感到愚蠢，却有感染力”（“I feel stupid and contagious”）。这就是摇滚明星的一种魅力（关于摇滚明星的其他魅力，请参看我的译作《阿尔法吸引》规则 20）。

摇滚明星、还有其他影视明星、艺术家、诗人等等，他们吸引女人以及其他很多人的关键特质之一就是他们具有感染力，他们善于表达出*他们自己*的感觉和情感，然后引起你的情感共鸣，从而达到操控你的情绪的目的。这些明星和艺术家跟那些心理治疗师、读心者或算命人不同，他们并没有围绕着你的情绪来直接去“打开你”，相反地，

他们只是围绕着他们自身来“打开自己”，然后就利用他们自己的情绪自然而然地感染进而操控了你的情绪。这就是为什么一个远在大洋彼岸、已经故去的迈克尔•杰克逊依然能够继续打动千千万万的人、依然能继续感染着他们的情绪。可见，用自己的情绪去影响他人的情绪是可以超越时空的。所以，下面我就讨论一下表达自己的情绪。

3. 表达自己的情绪

3.1 表达各种情绪，展现真实而宽广的人性

首先，我们需要表达出自己的什么样的情绪呢？杂耍人的答案是，什么样的情绪都可以而且也都应该表达。“在任何时候你都要更好地表达出自己。这包括当你生气或不开心时”（《杂耍人方法》第 6.4 节）。“为了显得有魅力你就必须总是保持好心情或总是‘在状态’，这是很多人陷入的一个误区。他们甚至可能真的善于把妹，只要他们进入了‘状态’，但他们却从未觉得是他们自己在把妹，而只是他们所扮演的角色在把妹。你是不想以那样的方式去把妹吧。相反，请你意识到有魅力的就是你的宽广的人性本质。展示出你的所有情感。你想要的就是自信十足地‘喊出你的想法’”（《杂耍人方法》第 6.4 节）。总之，我们可以而且应该时时表达出我们的各种七情六欲，因为这正展示出你的人性的一面，也表明你是个十分自信的人、一个活得真实的人、一个敢想敢说的人，同时也表露出你是个可以分享任何情绪的人（还记得前面提到的那个杂耍人寻求的境界吗：“不是和谐感（rapport）的深度，而是和谐感的广度——这是一种感觉，就好像你们可以谈论任何东西。”）

其中有一点至关重要，那就是，无论你表达什么样的情绪，都必须

是发自你内心的真实的声音。这实际上就是我前面曾详细讨论过的“自我”这一核心思想，如果你印象不深了，那一定要回头再去好好看一下。

3.2 正确地表达自己的情绪：有个性但不情绪化

3.2.1 谈话柔术

那么，该如何表达出自己的各种情绪呢？这一点是至关重要的。虽然情绪也可以通过非言语交流（比如眼神、面部表情、肢体语言和行动等）来表达，而且有时非言语交流也起到很重要的作用，但大多数时候，我们还是通过彼此之间的谈话来表达和传递情绪的。而这个技术，就是杂耍人的独门绝技——谈话柔术。我想在全部讨论完杂耍人方法的核心和要旨之后再来详述谈话柔术，因为到那时你就会容易弄懂谈话柔术的技巧为什么会是那样的了。

下面我主要来谈谈如何表达负面情绪。

3.2.2 如何表达不满和愤怒

前面我曾说过：“永远不要情绪化。”也许，在此有人就会疑惑了：“你前面说当别人激怒你的时候你不要表现出情绪化，可现在你又说什么情绪都可以表达，这不是自相矛盾吗？”这并不矛盾。关键是对于什么是“情绪化”你还没有弄清楚。让我来深入剖析一下。

“情绪化”就是你通过迅速改变自己的情绪状态来回应别人对你的一个行为。比如说，你本来和某人聊得很高兴，但突然她话中带刺地讽

刺你的某个弱点或缺陷时，你就马上显露出生气的样子，甚至跟她互相挖苦起来，这就是情绪化。再比如，本来你满面假春风地去搭讪一个美女，结果人家说了一句："我不认识你，请你走开。"于是，你就突然晴转阴，可能会灰头土脸的走开，也可能会恶狠狠地回骂她，这就是情绪化。情绪化表现出的就是，你的情绪很容易就被别人的言语或行为所改变，你是个没有框架或者框架很脆弱的人，这传达出的是一种不安全感和低价值信号。这就是为什么我们在反复强调"永远不要情绪化"。

那么，我们前面提到，我们可以表达出愤怒，我们需要在别人丢给我们狗屎框架时表达出不满和愤怒，关键是，我们要通过正确的方式来表达出这些不满和愤怒，而不是通过"情绪化"（即立即改变自己的情绪状态）的方式来表达。那什么才是正确的方式呢？下面是几点原则：

1) 保持情绪：不要改变自己的原有情绪。不要让对方觉得他影响了你的情绪。

2) 保持框架：要让自己和对方觉得，现在你们之间的所有摩擦，都完全不是你的问题，而完全是他的问题。你可以通过指出这是他自身的问题来反击。关于在平时的日常交流中保持框架的一些技巧和实例，请参看我以前写的这篇帖子：《保持框架的话术技巧 ——让你在生活中摆脱好男人的形象》。

3) 适当反击：要扭转局势，反过来影响和操控他的情绪。不要纠缠于他扔给你的那个狗屎框架，可以重构一个新框架进行反击（比如指出他的其他弱点）。如果你真的很不爽，你可以进行反击，但一定要

攻击他的其他弱点，不要让他觉得你是因为他扔过来的狗屎框架让你不爽了你才去报复他的。这就是避开他对你的火力，而攻击他的要害，往往会一招见效。这就是杂耍人的柔术。

下面来看看具体的例子，比如说，某个家伙惹了你了，那么“你就可以从他的那些废话中摆脱出来，对他进行口头羞辱。不要说他扔给你的那些废话，而要说他长得很丑、一脸粉刺、或其他任何什么事情。不要承认是因为他的行为而让你心烦意乱的，你只是痛击他就是。他应该会想：‘哦天哪，我碰巧惹怒这样一个家伙，他喜欢对像我这样的评头论足、不断找茬。’他应该认为你对于这类似事情乐此不疲，而且你现在真的是很爽，因为你现在有了机会能好好修理一下他了。要让*他*感到生气、惧怕、或不安。”（《杂耍人方法》第 6.28节）

上面是对付男人的例子，下面再看杂耍人是如何在女人面前表示愤怒的：

“你可以做得跟小混混一样，用胳膊搂住她的腰，用甜蜜的声音说些好听的话：‘你知道你让我笑了，你真是个不可思议的女人。’但接着加上再一次的警告：‘但绝不要再那样做了。’不要刻薄、不要威胁，只是平心静气。说你们之间和解了，然后不要再纠缠不休了。要就事论事，不要针对个人。

“或者，对于一个经常冒犯你的人，或一个犯下不可饶恕罪过的女孩，你就直接放弃她好了。但一定要确保将你的感受告诉她，告诉她是她先做错了。但也要准备好聆听她的哭诉和乞求、以及可能收买会收买你以得到你的原谅。那么是否重新接受她则完全却取决于你。可是如果你再次接受她，那么她就必须要知道今后你想从她那儿得到什

么，而不是她曾经表现的那些行为。例如，如果在一个鸡尾酒派对上，她对你的生意竞争对手说漏了嘴，泄漏了你在东京的秘密收获，那么你就必要告诉她：‘在派对上不要谈论我的生意。我倒希望你谈论他们的家人。问问他们的孩子和其他重要的人。这才是我希望你去谈论的。’

“需要小心的一点：不要过早使用重炮。有些时候，一个女孩看上去行为不良是有其正当原因的。要确保问清楚她们为什么那样做。现在回想一下，我才意识到自己曾经放弃了太多值得珍惜的女孩，仅仅是因为她们对我的冒犯，而其实我对那些冒犯却是一知半解。”

3.2.3 如何表达负面的心情

正如前面说的，你可以表达任何情绪，而且你也应该不时地表现出喜怒哀乐，但表达的方式一定要正确。杂耍人的观点是：“你可以谈论生活中不好的东西，只是不要采用抱怨的方式——抱怨是没有吸引力的，也不能展现出你的人性。我给你举个例子看一下前后的区别：

“‘今天我发现我被公司炒了鱿鱼。真是一群王八蛋。他们在今年早些时候给他们自己分红，而现在就把一半研究人员给裁掉了。’

“看，这就是抱怨。这里一点也没有涉及到你自己，这里所谈到的每一件东西都是你自己以外的事情。这样的方式制造出的听觉效果是呆板和单调的。所有人都是这样谈话的，真是遭透了。

“现在跟下面的例子做一下对比：

“‘今天我发现我被公司炒了鱿鱼。我感到自己被出卖了，而且有一些失落。’

“好了，也许这算不上一个开场白，但你可以看到其中的区别。第一个例子导向这样一种谈话：这个差劲的世界把人们的生活弄得一团糟。第二个例子则导向这样的谈话：涉及内心的感觉和价值观。不难想象，一个女孩会这样建议：‘也许该是重新开始、继续展开新冒险的时候了。’

“另外，当你情绪低落的时候，别担心让女孩负起责任、对你展现出一点母性情怀。让别人进入你的世界可能也会使你一路振作起来。”

可见，表达负面情绪的关键是，要围绕着你自己的内心情绪来下功夫，不要抱怨身外之物，不要牵扯到与自己无关的外部事物上去。你的目的就是展现自己的内心情绪、感觉和价值观，并通过分享这些情感和精神层面的东西来感染和操控她的情绪。

总之，社交和把妹就像是一场演出：你是主角，你的目标就是观众。你出演的是感情戏，而不是动作剧。你需要充分调动和激发你内心的真实情感和感觉，并将这种情感生动地表达出来，进而去感染你的听众，去操控她们的情绪，你可以让她们跟着你笑、跟着你哭、替你高兴、替你悲伤。一旦达到这种境界，她们也就自然地被你的人性所吸引了，这就是情绪表达的力量。

通过展现人性建立吸引，除了情绪之外，价值观也是另一个重要方面。因此，下面我就来详细谈谈价值观。

第五章 价值观

(三) 价值观

“当你谈论你的价值观的时候，你就是在展示你的价值。” ——《杂耍人方法》第 6.39 节

“你就应该是这类人：在使用杂耍人方法时会感觉很自然，不去询问女孩子的价值观再给予反馈，相反，而是让她来询问并接受你的价值观。” ——《杂耍人方法》第 4.16 节

“你必须要直接把价值观放到台面上，光明正大地说出来。你可以在建立吸引的同时就这么做。” ——《杂耍人方法》第 4.18 节

“价值观不一定非要匹配。” ——《杂耍人方法》第 4.14 节

1. 价值与价值观

首先要指出，在英语中，“价值”和“价值观”用的都是一个词——“value”。因此，当你在阅读英文的把妹书籍时，一定要注意区分“value”指的究竟是“价值”还是“价值观”。不管怎么样，既然说到这儿了，那我们还是先分别谈谈这两个在泡学中很重要的关键词吧。

在《谜男方法》中，“价值”主要指的是“社交价值”（social value），从生物学角度来看，它包括“生存价值”（S 价值）和“繁殖价值”（R 价值）。通过展示较高的社交价值（DHV，请参看我的这篇翻

译文章《高价值展示 – DHV》），就能有助于建立对女人的吸引。很多谜男的方法和技巧都是基于“价值”这个核心而展开的，如：DHV、通过内化游戏（inner game）建立被动价值（passive value，被动价值就是一个人固有的、能够自然而然流露出来的价值，如相貌、身高、气质、幽默感、健康、舞技等很多需要通过长期培养才能拥有的特质）、预选、社交认证、服从、价值交易等等。

那么，“价值观”是什么呢？《美国传统词典》的解释已经很好了：“价值观就是价值标准：被认为是值得的或需要的一种原则、标准或性质。”可见，价值观是你的思想和灵魂的体现，是你的个性不可或缺的重要部分。价值观在把妹中也是非常重要的。首先，在吸引阶段（建立奖品性），通过谈论价值观可以展示较高的价值，因为它反映出你的自信、独立、激情和人性。

另外，通过热情地谈论价值观，你也就相当于或多或少间接地在DHV。比如说，如果你想向美女表明你是个具有冒险精神的人，那你就可以告诉她：“虽然我不确定自己是不是具有冒险精神的人，但我很喜欢具有冒险精神的人，很向往他们的那种生活方式。”这样，你并没有吹嘘自己具有冒险精神，但你却通过谈论你的观点让女人照样觉得你很可能是个具有冒险精神的人，起码具有这方面的潜力，这就是在DHV。我觉得孔老二就善于用这一招，他自己从不直接吹嘘自己（以表明丫很“谦虚”），而老是通过谈论价值观的方式来让自己DHV，因此，他老是说“君子”怎么怎么样，说自己向往什么什么样的美德或追求。于是，他的弟子和后人把他所谈论的所有价值观和一切美德都算在他的账上，真的以为所有那些价值观和美德都是他同时具有的，事实真的是这样吗？其实很多时候他只不过是动了一下嘴皮子和操控了一下情绪罢了。明白了吗？

在筛选阶段（进行奖品追逐），价值观用于树立高标准、挑战和实现追逐。当你满怀自信地向女人侃侃而谈你的价值观时，你就是在向女人树立高标准，你就是在向女人发起挑战。

而当女人开始认同你的价值观时，那就是她对你的服从（是一种强烈的 IOI）；而当女人开始迎合、屈就、甚至按照你的价值观行事时，那就是她在追逐你了。

2. 我的价值观 vs. 她的价值观

1) 她的价值观

首先，女人的价值观是怎么来的？让我们按照杂耍人的思路做一番思考：

“她是从哪儿获得她的那些价值观的？

“可能是她父母、社会、宗教灌输、以及朋友的价值观的混合。

“这就是说，很多人在告诉她该怎么怎么想。但这所有一切都只是表明，人们把他们自己的价值观强加在她的身上。而且有可能她从未遇见过像你这样的一个人，一个能够生动和有效地将她真正想要的东西（身体愉悦）联系到一个新的价值观体系（你的）上去。”

然后，杂耍人问道：“她的价值观到底有多坚定？”你想想看，“很多人（有女人也有男人）都变化无常，如果你问他们对于他们才是对于

他们最重要的东西，那么今天你得到一种答案，而明天又会得到另一种答案。大多数人并不是那么地坚定的”。因此，“要是你以她们的价值观为基础来建立诱惑的话，那就如同把高楼大厦盖在沙基之上。”“如果你试图把你的城堡建在这种女孩的价值观上，那么你的成功机会是很不稳定的。另外，很多年轻女孩在寻找人生方向或某个人来告诉她们该拥有什么样的价值观。要是你试图包容她们那摇摆不定的价值观体系的话，她们是不会尊重你的。”

我曾写过一篇对 David X.方法的读后感（《《David X.方法》的架构以及读后》），其中 David X.两大把妹原则的第一条就是，“谁在乎女人想什么？”，虽然有人觉得有些偏激，但比照一下杂耍人的观点，它在一定程度上还是有其道理的。

这并不是说所有的女人都是价值观不坚定的，也不是说女人的所有价值观都是不重要的。我也见过价值观和信念都很坚定的女孩（至少表面上是这样），也见过很多聪明和思想开明的女孩。后面我们会看到，我们并非不重视女人的价值观。但在这里，我们首先要强调的就是，不要轻易让她们的价值观凌驾于我们之上，不要轻易去顺从和适应他人的价值观。不要忘了，顺从性和没有自我的信念都是好男人的特质。

2) 我的价值观最重要

那么，把妹达人的价值观又是怎么样的呢？谜男说过：“把妹更是一种生活态度”，因此，把妹达人通过他们的丰富经历、独立思考、内化游戏和不断自我提升，从而具有了最稳定、最强势、最可靠、最激情、最生动、和最有魅力的价值观，他们是雄性领袖（阿尔法），他

们总是站在最高点上。杂耍人曾想象过："如果我们把妹达人一起找个时间坐在桌子前面，每个人写下什么是我们生命、感情关系和激情中真正重要的东西，然后想出一些真正强大的方法来包装这些待售的价值观，那么我们大家就会有了非常强大的工具。"

同时，这句话最后也表明，把妹达人的价值观除了保持框架、主导游戏等之外，也是为了向女人推销和出售自己的价值观。于是杂耍人说："无论你使用什么方法来讨论价值观，关键的区别在于：究竟你是先引入你的价值观，还是先引入她的价值观。是的，人类会适应。

但要让她来适应你，你才是自然界的推动力。你不要弄反了。"杂耍人这里说的"自然界的推动力"就是自然界"物竞天择、适者生存"的进化机制，而在这场把妹游戏中，你就是游戏规则制定者，是你来驱动她、引导她、筛选她。关于游戏规则与把妹，我在《《David X. 方法》的架构以及读后》这篇文章论述得比较详细，大家有兴趣不妨一看。总之，这里的意思概括起来就是：强势、主动和引导始终是吸引女人的雄性领袖特质，因此，在互动时你应该让你的价值观来引导她，而不是被她的价值观所引导；你应该让她来适应你的价值观，而不是你去适应她的价值观。

很多 NG 的做法则恰恰相反，他们会不断地问女人问题，他们去询问女人的价值观，然后他们就开始表现着去迎合她们的价值观，以为这样就能讨好她们、从而吸引她们。对此，杂耍人认为"价值观必须要匹配，但应该匹配方式应该反过来。"其言下之意就是，不应该让我们去匹配目标的价值观，而是要让目标来匹配我们的价值观。

此外，摆明自己的价值观，也是为了让女人明白取悦你的方法，尤

其是在她们被你吸引之后想给你 IOI 时。举个杂耍人的例子来说明一下，比如你说：

“‘当看到野生动物被关在笼子里供人取乐时，我就感到很生气。他们应该尽可能地无拘无束。应该把它们从动物园弄走，放到开放的保护区。我喜欢这个主意。这个保护区很棒，我跟他们有些接触，每个月我都寄给他们 20 美元。’

“那么这时，女孩就知道了悦你的一个办法。你已经给了她一个能够实际采取的行动来让她取悦你。女孩们喜欢这样的东西。她知道她能给你 20 美元，然后你就会把它转寄给慈善事业。

“说出你想要的。试着尽可能地具有建设性一些，又不失激情。并且给她一个取悦你价值观的方法。”

再比如：

“我喜欢那些喜欢接吻的女孩子。”

很显然，女孩子是会明白你的意思的。这实际上就是杂耍人著名的 SOI（意图声明）的理论基础，因为你的意图本身也就是你的价值观，你需要做的就是在谈论这些意图/价值观时加上你的激情、感觉和想象力，并调动起她的激情、感觉和想象力，这就是 SOI 精髓。关于 SOI，我们在后面还要详述。

记得 David X.说过一句名言：“我要我想要的东西，并且我并不以为耻”。其核心思想和杂耍人是一致的，只不过杂耍人用基于情感和价值

观的方法更有效地表达出来了。

3. 如何引入你的价值观

正如前面所说，价值观在建立吸引和进行筛选时都能起到重要作用，而重要一定要放在*你的*价值观上，而这可以采取两种方式：直接对她谈论你的价值观和让她诱出你的价值观。

1) 直接谈论你的价值观

其基本原则就是，不要为了谈论价值观而谈论价值观，价值观本身并不重要，重要的是谈论价值观时你传达出来的态度和情绪。这里的态度就是自信、优雅和有个性，情绪就是激情、生动和感性。因为，“重要的不是价值观本身，而是那种能够随心所欲谈论价值观的感觉”（《杂耍人方法》第 4.2 节）。

首先，不要为你的价值观阐述一番大道理，这样是很乏味的，也起不到任何吸引效果。也不要把时间浪费在在跟女人讨论价值观的孰优孰劣上去，这样只会让女人认为你是个固执、刻板、乏味、不会包容、不容易相处的人。

相反，要在谈论价值观时带入你的情绪（如果不明白，请回去复习一下前面我所讨论的“情绪”那一部分）。自信而又充满激情地谈论你的价值观，本身就是一种 DHV。Alessandro 曾写了一个“非常接近杂耍人方法”的一个帖子（见《杂耍人方法》第 6.39 节），其中他提出的一个见解是：“不要担心把自己的信仰和原则施加到女孩子身上。”对此，杂耍人的评论是：“就是！就是！就是！……你谈论你的

价值观就是在展示你的价值。这要比 EV（诱出价值观）和反馈还要更直接和自信。”Alessandro 接着认为：“我唯一知道的就是：1) 当你充满激情地谈论你的原则、价值观、信仰和哲学时，女人会被你的这种激情带得兴奋起来，以至于她们将会认同并接受你的这些价值观，于是你就*不*需要按照她们的品味来剪裁你的生活方式（这正如诱出价值观方法所建议的那样）”，对此杂耍人更是完全赞同：“是的，带着激情去谈论*你的*价值观，她就会想要调整她自己以去适应你。”

在谈论你的价值观时，要“确保做得有建设性一些。你要能够把每一件事情都能用积极正面的方式去叙述。对于你所不喜欢的东西，总是要在结尾提出一个解决办法或是一个折中选项。这将会使女孩子们知道，是存在一个办法去匹配你的价值观的，这样她们才会知道怎么去做”（《杂耍人方法》第 4.16 节）。这里实际上体现了一种游戏规则的思想，我在《《David X.方法》的架构以及读后》中已有详细论述，不过在后面我也会继续深入讨论一下的。

直接谈论价值观的目的还在于将她带入某种情绪中去，通过你对她分享你的价值观和感情，才能慢慢打开她的心扉（还记得我在前面曾说的“要想打开对方，先得打开自己”吗？），从而诱出她的价值观，让你们彼此之间找到能够分享深层次东西的感觉，最终达到“就好像你们可以谈论任何东西”的那种感觉和境界（还记得一开始说的杂耍人所追求的境界吗？）。杂耍人在第 4.14 节说得很清楚：“你就直接开始谈论你的深层次的感受、兴奋和激情。分享你的价值观。你是多么地喜欢孩子，是多么地喜欢披萨，是多么地喜欢给别人按摩和被别人按摩的。你会感到有一点点担惊，因为一开始你是不会得到多少回应的。但是，她会慢慢跟上你的，并开始也谈论起她的深层次的感觉来的。”总之，通过谈论自己的价值观来诱出她的价值观，要远比直接询

问她的价值观（很多男人都一直在这么盘问着）好得多，实际上这就是我前面已经提到的杂耍人的示范+引导思想，也是 90/10 规则的体现。

一旦诱出她的价值观，那么该怎么处理呢？我们很快就会在下面的“如何对待她的价值观”的小节中看到相应办法的。

2) 让她诱出你的价值观

另一种引入价值观的方式就是，让她来诱出你的价值观（让她 EV 你）。这一点跟DHV 类似。我们知道，间接 DHV 要比直接 DHV 更能起到效果（请参见我的这篇翻译文章《高价值展示 – DHV》）。同样的道理，间接引入你的价值观要比你自己直接说出价值观效果要好。

那么怎样才能让她来诱出你的价值观呢？其关键法宝就是女人的“好奇心”。杂耍人认为：“推进谈话的燃料是好奇心。你必须总是要备足好奇心这个燃料。是的，你可以将一个谈话持续不断地维持下去，只要一直利用着她的好奇心。只要做得够好，就会见效。” “当你遇见一个女孩时，你的本能就应该总是去勾起她的好奇心，让她来问你问题。这就是她追逐你的开始。这就是杂耍人方法。”

这就是杂耍人的“诱问法”——用来诱使她问你问题，从而引出你的价值观。关于“诱问法”，我们在后面介绍谈话柔术时还会继续谈到的。

简单地说，让她诱出你的价值观的方法就是，“总是说一些能够下套

的东西”（也可以说是卖关子、或吊胃口）。下面是杂耍人举的一个例子：

你：“我做出了三个有趣的新年重大决定。”（停顿，等着。她会来问你的。）

她：“都是什么决定？”

你：“我要每周去慈善机构义务劳动一个小时；我要去报一个厨艺课程；还有就是，我要给每个我遇见的女孩一个疯狂的高潮。”

在这个例子中，第一句话就是在下套诱问，说白了就是卖了个关子、或在吊她的胃口，因为你提到了数字“三个”，强调了“有趣”，并用了关键词“新年重大决定”。这样她必然就会问你了。在回答的时候，上例其实利用了“幽默的三段规则”技巧（详细解释参见我曾翻译的一篇文章《三段规则——来自喜剧界的幽默技巧》），从而显露出你的鲜明的个性。

4. 如何对待她的价值观

其实，杂耍人并不认为你就不该在乎她的价值观，只是，为了了解她的价值观，你就必须要先做出榜样和表率，带着热情和兴奋去谈论你的价值观，然后将你谈论你自己的价值观时的那种感觉和情绪去感染她、引导她，这样才能让她开始谈论她的价值观。还记得前面反复说的引导+示范吗？好了，一旦你了解了她的价值观之后，那么该怎么做呢？这自然就分为两种情况。

如果她的价值观跟你的价值观一致，那就没什么问题，说明你们具有共同点，你可以通过强调和放大这一点来增进和谐一致感。而且，你来可以继续籍此对她进行筛选和挑战。比如说，当她说她也喜欢冒险时，你就可以采用《现实世界的诱惑术》中的方法对她进行进一步的筛选和挑战：你可以接着问她是不是个外向开放的人，然后再一步步用调侃的挑战语气将谈话引入到性方面。

如果她的价值观跟你的价值观不一致，那么该怎么办呢?

首先，最基本的原则是，不要改变自己的价值观来迎合她的价值观（这在前面已充分论述过了），也不要妥协、商量着对付出一个折中的办法。《杂耍人方法》第 4.14 节说得好："价值观不一定非要匹配。它们只需要被带到台面上来。不要去想着怎么偷偷摸摸地套出她的价值观，然后再就她的这些价值观给予反馈给她。这是脑残的做法。你永远都不需要偷偷摸摸地套话。直接谈论那些价值观，然后开诚布公地进行讨论即可。"

其次，你可以大胆自信地指出你跟她在各种看法和价值观上的不同。因为价值观的不同不会妨碍你的吸引力。我们前面已经讨论过，真正能有效吸引女人的是你展现出来的个性，真正能有效控制女人的是你传达出来的情绪。杂耍人认为："情绪比价值观更深层次、更强大。试着通过你的材料去展示一大堆丰富的情感，这样就能让你们获得一种联系感，这比你通过分享价值观所获得的联系感要更强烈。在此，请想一下力学。"

指出价值观的不同，其主要目的是要将对方带入杂耍人的想要的境界——你跟她之间可以无所不谈的那种感觉（见前文），杂耍人说得

很清楚：“我让她知道我跟她很不同，而且我使得她跟我很不同。关键在于，要达到能够舒舒服服、100%做自己的境界，要能够在女孩子面前高声说出自己的思想。而要做到这些的唯一的办法就是，让自己能够舒舒服服地聆听、表达和反对各种观点和价值观。而这么做也会把她带到同样的境界。”

在指出价值观的不同之后，如果你有可能再找到机会发现你们在其他价值观上的相同之处，那么这个新的相同点就会更加有效果。杂耍人认为：“如果你指出了你们在某些价值观上的不同之处，然后你们碰巧在某些价值观上发现相似之处，那么这些价值观就会变得更加强大和神奇。”

此外，指出你跟他价值观的不同，这本身也是一种否定（neg），这样就是一种相对的DHV。杂耍人认为：“通过直接提到你们两个人在某某某方面合不来，你就会展示出很多的价值。”为什么？因为你在谈论你们彼此不同的时候，采取的是极度自信的态度，你保持的是绝对主导的姿态，因此，你的这种强框架就在暗示着：你跟她之间的任何不同都不是你那一边的错误或问题，一切问题都是出自她那一边。这样无形中就打压了她的价值，从而相对提升了你自己的价值。可见，谈论并指出价值观的不同，心态是关键，一定要始终保持自信、主导和强框架。

接下来的问题就是去推销你自己的价值观、去引导她的价值观、甚至改变她的价值观。推销自己的价值观，就是在展示自己是个高价值的人。杂耍人举了推销汽车的例子：“如果你卖的是福特，那么你就可以去 EV 顾客，从而知道他们想要的是什么样的，然后去找最适合他们的车型以迎合他们的需要。这（对于卖福特车）是有效的。但如果

你卖的是法拉利，那你就不能去 EV 顾客了。‘哦，你想要蓝色的，呃？嗯，为什么不来一辆回头率很高的红色？’你的任务就是推销你自己的价值（速度、刺激、力量、社会地位、等等……）。做个法拉利吧！”可见，如果你在推销自己的价值观，那就是在暗示着你的高价值。接着，就可以去用自己的价值观去引导她的价值观。我们要明白，她的价值观是可以被引导的，她是能够去适应你的价值观的。因为前面说过，很多人的价值观并不是那么坚定的。“价值观并不真的是一个人深层次的部分，事实上，价值观并不是紧密牢靠的。甚至核心的价值观也是如此：当人们无法决定该如何得到他们想要的东西时，就把这些核心价值观作为一种默认机制来依赖。”因此，当你向她展示出你具有更加坚定、更加强势、更具魅力的价值观时，她是有可能投向并依靠到你的价值观上。在有些当女人犹豫不定、无法决定的场合，你用你那坚定强大的价值观来帮她做决定时，她就很可能会被你吸引。因为“有可能她从未遇见过像你这样的一个人，一个能够生动和有效地将她真正想要的东西（身体愉悦）联系到一个新的价值观体系（你的）上去。”这时，你就是那“自然界的推动力”，她必须要“适应”你才能“生存”。

第六章 平衡

“有一个方法屡试不爽，它来自我的力求平衡的诱惑术思想。”——《杂耍人方法》第 3.4 节

“这不是人们之间的交流，而是人们之间的交易。”——《杂耍人方法》第 6.5 节

“对于太容易得到和明知就能得到的东西，人们往往不会去珍视。”——London Soul《金字塔理论：你为什么不可能把到一切女孩》

前面我们介绍了杂耍人方法的几个核心思想：自我、情绪、价值观，这些的确是建立有效吸引的基础，但却还不够。比如说，我们说过，吸引女人的一种特质就是具有善于表达情绪和感觉的能力。那么，当你碰到一个女孩时，充满感性地对她说：“我觉得你是个很不错的女孩，每当我想起你的时候，脸上总是带着微笑。”这样的确显示你是个富含感情的人，但同时，你的这些恭维又对她的吸引起到了反面的效果——因为她觉得她太轻易地就得到你了，于是她就不再费功夫去吸引你了。因此，这里我们就看到了矛盾了：一方面我们需要表达出真实的情感；而另一方面，又要确保不妨碍对她的吸引力。解决这一矛盾的方法就是实现平衡。说白了，就要是实现推和拉的辩证统一。平衡是在互动过程中让吸引持续保持甚至不断升级的关键。

杂耍人明确地提出了努力追求平衡的把妹思想。其实，把妹中的平衡在其他各大诱惑术中都已有体现。比如，谜男的校准方法（calibration，也译作“标准化”或“调节”，见《calibration 应不应该翻

译成“标准化”》）、IOI 与 IOD 的互动和微观调节，Swinggcat 在《现实世界的诱惑术》中介绍的推拉技巧等等，本质上都是为了达到平衡。把妹是一种特殊的社交行为，因此同样服从社交力学的定律，而作为一个动力学系统，只有达到力和运动的平衡才能成功有效地运作。

关于谜男和 Swinggcat 的推拉和校准技巧，他们的著作都有详细说明，在此就不敷述了。

下面还是着重介绍一下杂耍人的平衡思想。

1. 交易与平衡

我们在前面举的例子：你为了流露你的真实看法而对她恭维，这样却让她觉得你很容易就被她吸引住了。解决这一矛盾的有效方法就是恪守“交易”（trade）的原则。用杂耍人的一句话来说就是“决不给她任何东西，除非她先为你做些什么。”也就是“先取后予”。

London Soul 在《金字塔理论：你为什么不可能把到一切女孩》的帖子里说得很好：“对于太容易得到和明知就能得到的东西，人们往往不会去珍视。”在前面举的那个例子中，你先给她一个恭维，算是很强的 IOI，那么她就觉得你没有挑战性，你是可预测的，因此也就不会再费力去做些什么来赢得你的 IOI。针对上面的这个例子，杂耍人做了如下处理：

你：“要是你给我做个背部按摩的话，我就告诉你一个秘密。”

她："我才不稀罕你的秘密呢。"

你："这个秘密你是肯定想知道的，因为关于你。"（开玩笑地做前后摩擦的动作。最后她会给你按摩的，或者为你做别的有价值的事情）

她："好了，那是什么秘密？"

你：（给她一个吻）"这个秘密就是，每当我想起你的时候，总是带着微笑。"

这就是交易。你每给她一个 IOI，都必要让她为你做些什么以作为交换。也就是说，天下没有免费的 IOI。有时候，也不一定非要先提出交易再给 IOI，而可以先给 IOI，然后再提出交易的要求。也就是说，不一定非要先取后予，前后顺序并不重要，重要的是一定要去交易，以力求双方的平衡。有时候，她可能会主动先给你 IOI（或者你可以运用谈话柔术强行要她的 IOI），这时，你同样需要以 IOI 进行回应。杂耍人认为："每当她给你加分时，你也要总是反过来给她加分。也许并不是马上就给她加分（让她稍做努力也是件有意思的事情），但你最终必须给她加分，否则你就让事情失去了平衡，你这一边力量太强，那么当你想把诱惑进一步升级到更亲密的层次时，她就会对你表现出矜持。"

下面再多举几个杂耍人的例子来进一步阐明这一思想。

比如，外国人见面打招呼最常用的就是问"你过得怎么样？"（How are you?），那么：

你：“你过得怎么样？”【你给她的一个 IOI，虽然并不强烈】

她：“还不错。”【她没有以 IOI 回应】

你：“你知道，我问了你过得怎么样，而你却没问我过得怎么样，这好像有点不太礼貌

吧。”【提出交易，以求得平衡】 要注意说话时的语气一定要轻松调侃，切不可生硬严肃。

然后，当她问你过得怎么样时，你就可以采用 90/10 规则，集中精力、大篇幅地去展现自我了（见前文）。

再比如，很多人都知道主动给女人买饮料、送礼物、说些赞美之词等都是把妹大忌，因为这些都是典型的挫男行为。可是，杂耍人有时却偏偏这么做——只要你通过交易来找回平衡，“在你给她加分之前或之后要确保得分。” 我在《都是框架惹的祸》一文中曾指出有些人为了维护他们的“框架”而不愿意对女人主动采取行动。关于这一方面，杂耍人说得好：

“不要担心给她‘加分’。你可以在稍后进行修复的。事实上，我总是（给女人）加分。这是好事。

“不要害怕给她加分，你只要学会如何为自己得分。这样你就是在通过行动（无拘无束地说一切你想说的）而不是通过无为（小心翼翼地说话，以不显示出乞求别人或给别人好处）来进行诱惑了。总是要选

择行动。

“要这样做，你就必须精通强迫、激励和哄骗出*她的*行为的微妙艺术。如果你诱惑失败，那并不是因为你的言语或行为有问题，而是因为她对于你的言语和行为缺乏配合。”

举例来说，比如你对她说：“很高兴跟你聊天。”你这是在给她加分。但接着你就可以激励她来给你加分：“这时你就该说跟我聊天也很高兴了。”看到了吧，就算你先给她加了分，你还是能够找回平衡。那么接下来她的回应如何就并不重要，因为“你让她懂得，你期望从她那里得到同等的加分，跟你给她的一样多。这样就让你们双方都在努力去发展关系。” 否则的话，只有一方努力，而另一方并不付出努力，是无法取得成功的。

关于交易以及平衡的保持，是没有先后顺序限制的。上面的例子是先给她加分，再促使她给你加分。也可以反过来——在给她加分之前先试着让她给你加分。比如，你首先用调侃加自恋的口吻对她说：“你有多喜欢我？”或“你恨不得马上就见到我，是不是啊？”或者“说吧，说你觉得我性感得掉渣。”等等，诸如此类。你甚至还可以先给她加分，然后在很长时间之后再从她那里要分数。关键是要把前后这两点关联起来。比如，你在开场时说：“我觉得你是我见过的最迷人的人。”然后继续交谈而并不寻求得分。在谈了十分钟后，你突然说：“现在该轮到你了，我说过你很迷人。那么现在你告诉我，我怎么样啊？”这样一来，她就明白了她之前从你那里的得分并不是无偿的。她现在甚至对你有更多的敬意了，因为你不但是个不会乞求、坚持等价交易的诱惑者，而且还是一个自信且很有耐心的家伙。要是她拒绝对你加分的话，那么这就意味着你之前给她的加分是无效的了，她会本能地意识

到这一点的。如果你愿意的话，你还可以说：“那我收回我之前对你的评价……”如果你是想先让她给你加分，而她却拒绝或羞辱你的话，这也没关系，你可以以其人之道还治其人之身。比如：

你：“你有多喜欢我？”

她：“我根本就不喜欢你。”

你：“那太好了，因为我无法忍受跟你呆在一起。”

这就是平衡。

2. 奖惩机制

交易是为了平衡，也是一种实现奖惩的动力学。杂耍人说：“你可以给她惊喜，给她一些甜头，比如说些好听的话或送个礼物。但你必须总是要说明她为什么会赢得这个东西。”（这里就顺带挑明了你的价值观和筛选标准）。这样既凸显了个性，又维持了框架，同时还建立了你正在主导的游戏规则的奖惩机制。

关于游戏规则，前面我曾提到，我在《《David X.方法》的架构以及读后》一文有所阐明。David X.方法可以分解为这么几个部分：控制一切、明确目标、制定规则、挑明规则、和主导游戏。其中，控制一切、明确目标和制定规则都是对应于杂耍人的“自我”；而挑明规则就对应于杂耍人的“价值观”。David X.的主导游戏包括以身作则、前后一致和赏罚分明三个要点。其中，以身作则对应于杂耍人的“90/10 规则”。赏罚分明就对应于这里的杂耍人的“交易”。

“……因为既然你已经制定了游戏规则，那就你就不得不时时处理这两种情况：如果女人遵守规则和达到标准，你该怎么办？ 如果女人破坏了规矩或没有达到标准，你又会怎么处理？

“其实，谜男的猫绳理论、David DeAngelo 的训狗术、Swinggcat 的奖品追逐中的推拉技巧、以及杂耍人的奖惩机制等论述到了这一方面。无论是追着绳子的猫也好，还是叼着球的狗也好，或者是幼稚园里的小朋友也罢，控制他们、引导他们最有效的方法就是建立起奖惩机制：当他们遵守规则、达到我们的期望时，就去奖励他们；当他们破坏规矩、没有达到我们的标准时，就去‘警告’和‘惩罚’他们。不论是在跟女人的对话中，还是在跟女人的 KINO 中，或是跟女人维持长期关系中，都少不了这种奖惩机制，唯一不同的就是‘奖’和‘惩’的具体形式不同罢了。比如，在对话中，我们可以采用杂耍人的方法：用说更有趣的东西来‘奖励’女人；对女人做任何事情都要提出标价，要做‘交易’等等；在 KINO 时，我们用 IOI 来奖励女人（通过了 CT），而用 IOD 来惩罚女人（未通过 CT）。”

“交易”或“奖惩机制”是一门很重要的社交技巧，如果做得好的话，可以起到操控他人行为的巨大作用。那些宗教的精神领袖、黑帮老大、马戏团的驯兽师、军队的指挥官、优秀教师、情场高手等等，他们运用的都是“奖惩机制”，因为通过“奖惩机制”，被引导的人才会下意识地知道哪些行为是“奖”、那些行为是“惩”，该怎么样调整自己的行为才能去“取悦”引导者，从而获得“奖励”和认可。我们人类虽然是高级动物，但在这一方面实际上跟巴甫洛夫家的那条狗没什么区别——我们都会被奖惩机制不知不觉地训练出“条件反射”来。而相比之下，大多数的普通人在人际交流过程中，要么总是一味地“奖”（比如总是说些好听

的，摆出一副老好人的形象），要么总是一味地“惩”（比如总是说些不中听的，摆出一副批评性的刻薄形象）。他们从没有有意识地利用交易平衡的观点去进行“奖” 和“惩”，而是凭着自己的喜好想奖就奖、想惩就惩——很多的时候是凭着他们的情绪状态而定（比如，心情好就对人和蔼些，心情不好就对人刻薄些，可见前面提到的杂耍人的“情绪”的重要性了吧），还有的时候是根据别人对自己的态度而定（比如，如果别人对自己好那就也对他好些，如果别人对自己态度不好那就也对他不好，如果别人漠视自己那么也就不去主动跟他交流。因而完全是被动的态度，缺乏前面所提倡的主导精神。这里我们看到前面提到的杂耍人的“自我”的重要性了吧）。

有一种很有效的话术技巧，叫“奖赏与关联”，利用的就是奖惩机制。PUA Lingo（参见《PUA 词典：《PUA Lingo》（泡学必备工具书！）》）上举的对比例子很生动：

这是 AFC 的话术：

AFC：那么你是哪里人?

HB：我是在夏威夷长大的，但后来搬到加州去住了。

AFC：那很酷。你是夏威夷什么地方的?

HB：瓦胡岛。

AFC: 那很酷。你在那里上的学吗?

HB：是的，在上大学之前我一直在夏威夷。

AFC：那很酷。那么你在高中时是啥样啊?

HB：……

上面 AFC 对话使用的多是封闭式的提问，HB 用简短的回答就封住了对话。更重要的是，这个对话完全是一边倒，因为谈话内容完全没有涉及到他自己，而总是一直围绕 HB。作为对比，看看下面 PUA 的对话：

PUA：那么你在高中时是啥样啊?

HB：我在高中时是个彻头彻尾的书呆子。每天我都戴着这么厚的眼镜。【传达出个性和弱点】

PUA：我知道你曾是个书呆子！【否定和开玩笑】 开个玩笑的啦。说真的，你能够承认这一点，这很酷啊！你的心态很好，高中以后你的进步不小啊！其实大多数人仍然是书呆子，他们只是掩饰得很好罢了。【对她的个性回应进行奖赏】

HB：我知道！哈哈

PUA：虽然我在高中时是篮球队的，但在球场之外，当我学习的时候我也有些书呆子气。【关联】

这里的 PUA 利用的就是“奖赏与关联”的技巧。他一开始就用开放式

的提问诱出 HB 谈论她的经历，从而传达出她的个性、甚至弱点。这正是 PUA 想要引导出的对话方向（请回过头看看前面提过的杂耍人追求的把妹境界）。因此，PUA 就必须要对此进行奖励，以对她进行有效引导。于是就说了一些好听的恭维话。然后，PUA 又把*自己*牵涉进来（“关联”），以防止谈话一边倒（这就是平衡！）

总之，当你下次跟人交流的时候，不妨有意识地运用一下“交易”或“奖惩机制”吧，当你看到别人的行为或情绪受到你的操控时，你就会相信社交力学的魔力了。

3. 其他平衡

在前面我们谈到跟别人进行情绪上的互动时，当别人羞辱或攻击我们时，我们不能表现得无动于衷（这样就失去了平衡），或者表现得情绪化（这样就让别人以为他们很容易就能操控你的情绪），而必须要以正确的方式进行适当反击，这样就保持了互动的平衡。一旦反击完成，平衡重新建立之后，一切就又回到原点。你照样跟他若无其事地重新进行交流，丝毫不带出任何负面的情绪来。这样做的好处在于，你让别人知道你是个自信、宽容、公平讲理和容易相处的人。你可以慢慢建立起奖惩机制来，从而反过来控制别人的情绪和行为。

四、杂耍人方法的谈话柔术

关于杂耍人方法的谈话柔术，不想在这里详细展开了，等以后有机会再整理给大家吧。但其基本主导思想就是我们在前面已经详细论述的四大核心。大家不妨找一下《把妹达人》中记录的杂耍人的 FR，体会一下其中的话术技巧是不是这样的。

第七章 总结

杂耍人方法的四个核心思想：自我、情绪、价值观、平衡，组成了杂耍人社交力学系统，这个系统可以用下面的简图来概括：

情绪←人（平衡）→价值观=自我

场←物（轨道）→力=源

可见，杂耍人力学可类比于行星系统模型。自我是以你为核心的一切社交动力的本源，一旦失去了自我，那么你的整个社交动力学系统也就不复存在了；你跟他人之间的交流是通过情绪来发生作用的，正如物体之间是通过能量场发生作用一样。而强大的能量场则需要由强大的源提供，具有强大感染力的情绪也是需要由一个强大的自我来提供；价值观的诱出为的是产生吸引力和向心力，你的价值观要让你成为“自然界的推动力”；而通过实现运动和力的平衡，才能达到动力学系统保持稳定恒久的状态——一个稳定恒久的动力学系统是能够通过微调来抗拒微扰的。

另外有一点前面没有提到，但在这里也必须强调一下，因为非常重要，那就是效率问题。一个稳定恒久的社交动力学系统需要在短时间内较快地建立起来的，否则，你的能量就会散失，哪怕你已经具有了各种吸引的要素。这就是时间线的问题。杂耍人是这样评价他的把妹风格的：“我的方法既微妙又有效率，我的游戏优雅而紧凑。”杂耍人指出，不要闲聊（fluff，也就是用来填补谈话空隙的琐碎废话），虽然闲聊的目的是为了制造舒适感，但却容易失去对谈话的主导，因为

闲聊让你的能量分散，无法集中有效地建立稳定恒久的社交动力学。你应该直接上去分享自己的感觉，影响她的情感，直接去触动吸引点，让你的把妹过程紧凑而有效率一些。我们在讲笑话或讲故事的时候，也要注意紧凑。我们要删掉那些无关紧要的细节，而要让笑话或故事尽量紧凑，集中火力凸显效果（具体实例对比请见我翻译的这篇文章《怎样编故事 （译自西班牙语资料）》http://www.puashu.com/0/49/593.html）。再比如，杂耍人还建议要“从一开始就 KINO。当你走上前去时，先触碰她的手臂再说话。或者把手放在她后背较低些的位置。放低你的声音，说话时要缓慢而又有诱惑力。在一开始的时候就表现得感性一些，这样你那不帅的外表就不会起到任何决定作用了。”

总之，不是说杂耍人方法一定比其他把妹方法或技巧有效，而是说杂耍人方法是一种选择，让我们多了一种利器。条条大路通罗马。现在杂耍人把他的这一套方法统称为“超凡魅力艺术”（Charisma Arts），大家有兴趣可以关注一下他的网站。

最后，送给大家几句话：

丰富你的生活，丰富你的情感。展示你的真实，平衡你的互动。寻求新的冒险，迎接新的挑战，优化你的技术，升级你的游戏。